Mục lục

Kế 1. Kế ban ơn 4
1 . Kết tình người lưu hậu lộ 5
2. Giúp người chớ làm mất thể diện người 7
3. Khát tặng nước 10
Kế 2. Kế vu hồi 12
1 . Khúc nhạc chưa thành, trước phải có tình 12
2. Ba kỹ xảo tiếp cận 14
3. Đi con đường ông già trẻ con 18
4. Thông qua người già và trẻ con có thể hòa nhập cả nhà. 19
Kế 3. Kế mượn cớ 21
1 . Dù cho nói lung tung cũng phải có cách nói 21
2. Danh chính thì ngôn thuận 22
3. Bảy loại lý do tô ưu đê tặng quà 23
4. Mượn miệng người nói việc trong lòng ta 26
Kế 4. Kế tấn công cạnh sườn 28
1 . Nói chuyện phiếm cũng có thể đả kích người 28
2. Không cần nói mà khiến người ta cũng hiểu 32
3. Đuổi khéo kẻ quẩn Chân 34
Kế 5 Kế khen thưởng 39
1. Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ 39
2. Diệu kế chụp ảnh với cấp dưới 41
3. Lạt mềm buộc chặt 44
4. Khiến kẻ lười làm việc nặng 47
Kế 6 Kế lán tụng 51
1 . Cho đội mũ cánh chuồn bằng cách dùng lời nói hoang đường mỹ lệ 51
2. Không thể trắng trợn mua lòng người ta 54
3. Tán tụng phải chính xác, mới mẻ 56
4. Miệng ngọt chưa chắc lòng cay 59

5. Chìa khóa nào ổ khóa nấy 60
6. Mũ cánh chuồn của nam của nữ khác nhau 64
Kế 7. Kế kích tướng 69
1 . Để cho hai mươi người tranh một quả bóng 69
2. Hiểu tướng trước, kích tướng sau 72
3. Đâm chỗ nhức nhối của đối phương 76
4. Lợi dụng tâm lý chống đối 80
5. Người khẳng khái dễ lộ chân tình 81
Kế 8: Kế dát vàng 86
1. Biểu diễn nhả ngọc phun hoa như thế nào? 86
2. Ra tay lúc khẩn cấp 90
3. Tạo ra một chút cảm giác thần bí 93
4. Ở lâu trong rừng hoa, cỏ cũng thơm 97
5. Áo gấm không mặc cho người hạ tiện 101
6. Tiền không đủ, phẩm chất đủ 103
Kế 9: Kế chữa thẹn 107
1 . Không nên vì thẹn nhỏ mà không chữa 107
2. Làm sao không bị lời nói ác độc làm tổn thương 110
3. Ngã xuống rồi thừa thế bật dậy 113
4. Nhìn chằm chằm vào chỗ khác 115
5. Thuật “rửa trôn” trong quan trường 117
6. Trùm vải lên rồi mới làm ảo thuật 119
Kế 10. Kế phủng trường (Kế phò tá) 123
1 . Hoa hồng phải nhường cho cấp trên 123
2. Không nên tỏ ra sáng suốt hơn cấp trên 126
3. Nhìn mặt bắt hình dong 129
4. Bảo vệ sự tôn nghiêm của lãnh đạo như thế nào? 132
5. Các kỹ xảo thực dụng của "phò tá” 135
Kế 11 . Kế mượn uy danh 140
1 . Giải thích mới về "cáo mượn lốt hổ" 140
2. Quan hệ nhiều với danh nhân 142
3. Bí quyết thành công nhanh chóng: Trèo lên kỹ thuật cao 145
4. Mượn qúy nhân làm bối cảnh 147

5. Ánh sáng khúc xạ vẫn chiếu sáng 150
Kế 1 2. Kế hóa giải 155
1 . Trên đời không có mắc míu nào không hóa giải được 155
2. Ba tấc lui giải nguy 157
3. Bảy loại kỹ xảo thường dùng khi hóa giải 160
4. Nói quanh xảo diệu cốt ở tâm 165

Kế 1. Kế ban ơn

Xây dựng "Chương mục" tình người của mình như thế nào?

Trong giao tế khi thấy có cơ hội giúp người phải lập tức nhào đến như con sóc đói, chộp lấy hạt dẻ cuối cùng trên mặt đất. Bởi vì tình người là của cải, mục đích cơ bản nhất của giao tế là kết tình người, có nhân duyên.

Phải yêu thích tình người như thích tiền thì mới có thể giúp cho mình một khi gặp thời cơ. Cầu người giúp đỡ là bị động. Chỉ khi người ta nợ mình một chút tình người thì cầu người ta giúp đỡ rất dễ dàng, có khi thậm chí không cần mở miệng. Làm người được như thế đại đa số nhờ giỏi kết tình người, vui lòng giúp đỡ người khác. Thuật thi ân là sách lược và thu đoạn cơ bản nhất trong khoa học về quan hệ người với người, là tuyệt chiêu linh nghiệm thỏa đáng nhất để lợi dụng nguồn lợi quan hệ giao tế

Khi giúp người phải nắm vững những quy tắc cơ bản sau đây:

1. Lúc làm ơn không được nói lộ liễu khiến cho đối phương mất mặt, càng không nên khoe việc giúp người với mọi người.

2. Làm ơn không thể quá nhiều trong một lần để tránh cho đối phương cảm thấy mang nợ phải trả, thậm chí vì vậy mà xấu hổ dẫn đến cắt đứt quan hệ.

3. Làm người lãnh đạo thì phải khiến cho cấp dưới nặng tình với mình, khiến cho họ vì mình mà tự nguyện dốc sức.

4. Ban ơn phải chọn đối tượng. Người tham lam như hổ đói, ta ban ơn cho họ chưa chắc đã không bị họ cắn lại. Một số mẩu chuyện sau đây minh họa cho kế thi ân:

1 . Kết tình người lưu hậu lộ

Ông Tiền Trung Thư một đời sống yên ổn bình thường nhưng khi viết cuốn Vi Thành thì đang ở Thương Hải, đời sống quẫn bách thôi không thuê người giúp việc nữa. Phu nhân Dương Trung Tháo phải chăm lo việc nội trợ vất vả trăm chiều. Lúc bấy giờ bản thảo khoa học của ông không ai mua, ông bèn viết tiểu thuyết để kiếm tiền, mỗi ngày viết 500 chữ không phải là tốc độ có tính thương nghiệp. Vừa may lúc bấy giờ Hoàng Tá Lâm, đạo diễn hai kịch bản Xứng tâm như ý và Lộng giả thành chân của Dương Hùng nên có tiền mới giúp cho nhà Tiền Trung Thư qua khỏi cơn cơ cực. Mấy năm sau, con gái của Hoàng Tá Lâm là Hoàng Độc Cần được Tiền Trung Thư cho phép quay bộ phim Vi Thành vì nhờ cha gửi một bức thư cho Tiền Trung Thư, từ đó cô trở nên nổi tiếng.

Được người giúp đỡ suốt đời, Tiền Trung Thư không quên. Hoàng Tá Lâm 40 năm trước giúp người đã mua được một tình người dù rằng ông cố ý hay không cố ý, 40 năm sau Tiền Trung Thư đã trả món nợ tình cảm đó. Tục ngữ có câu "ở nhà nhờ cha mẹ, ra đường nhờ bạn bè", thêm một người bạn thêm một con đường. Muốn người yêu mình, trước tiên mình phải yêu người. Các ngài có lòng tốt giúp người đạt mục đích của họ thì mới có thể tích trữ cho mình một món nợ tình người. Điều đó giống như tích cốc phòng cơ, như vậy thậm chí các ngài có thể để lại điều tốt lành cho con cháu, đó gọi là ân đức của tổ tiên. Đương thời đạo diễn Hoàng Tá Lâm không nghĩ xa đến thế, không nghĩ đến công lợi nhưng sự việc về sau lại đem lại cho ông chút ít báo đáp.

Kết tình người như thế nào lại không có một qui tắc nhất định.

Một người lâm vào cảnh cùng khổ, được một đồng đạo giúp cho anh ta qua cơn đói, may ra có thể làm nên sự nghiệp, tạo dựng một thiên hạ giàu sang của riêng mình.

Đối với một lãng tử vô ưu thì một lần tâm sự lại có thể giúp anh ta trở thành người nghiêm túc và tự tin, có khả năng sau khi dùng ngựa mép vực thẳm trở thành dũng sĩ phi nước đại trên thảo nguyên.

Trong cuộc sống bình thường, một cái nhìn tin tưởng đối với một hành động chính trực có thể là nguồn động lực cho chính nghĩa. Một tràng vỗ tay tán thưởng, một sáng kiến mới vô tình cổ vũ cho một tư tưởng canh tân tuy không tốn tiền bạc mà vẫn mua được lòng người.

Kỳ thực trên đường đời mọi người đều cần người khác giúp đỡ và phải giúp đỡ người khác. Giúp đỡ người khác là tích thiện. Không có gì thể hiện được tấm lòng khoan dung và khí phách khẳng khái bằng sự giúp đỡ người khác. Không nên xem nhẹ một lời an ủi làm ấm lòng người đang thất thế, một cái vỗ vai nhè nhẹ đối với một người sắp gục ngã, một chút tín nhiệm chân thành đối với người vô vọng. Có thể đối với mình không mất gì nhưng đối với người gặp nạn lại là sự cảnh tỉnh, ủng hộ, an ủi. Trái lại không chịu giúp đỡ người là xem trọng sự đắc thắng cỏn con của bản thân. Ánh mắt của những người như vậy sẽ mờ mờ vô cảm, lòng họ luôn luôn gợn những ý nghĩ đen tối. Khó khăn của người khác coi là điều lợi cho họ, thất bại của người khác coi là điều cho họ đàm tiếu. Người khác giơ tay cầu cứu, họ lạnh lùng gạt ra. Người khác đau khổ họ rung đùi, không chút động lòng. Còn như giữa đường gặp việc bất bình thì họ lại càng không bao giờ rút đao tương trợ, thấy chết không cứu, họ còn đưa ra đầy đủ lý do biện hộ cho hành vi của họ. Tự tư, loại người này nhổ một sợi lông làm lợi cho thiên hạ cũng nhất định không làm.

Thời Chiến Quốc có một nước nhỏ là nước Trung Sơn. Có một lần vua nước Trung Sơn mở tiệc thết đãi danh sĩ trong nước chẳng may vừa lúc hết xúp thịt dê, không đủ cho mọi người đều có phần. Có một người không được ăn xúp thịt dê tên là Tư Mã Tử Kỳ. Ông ta ôm hận trong lòng bèn đến nước Sở khuyên vua Sở chinh phạt nước Trung Sơn. Nước Sở là

cường quốc, đánh chiếm nước Trung Sơn dễ như trở bàn tay. Nước Trung Sơn bị đánh phá, vua Trung Sơn chạy
ra nước khác.

Khi vua chạy trốn thấy có hai người cầm vũ khí theo hộ vệ bèn hỏi: "Hai ông đến làm gì?" Hai người đáp: "Ngày trước có một người được ngài cho một bát cơm nên khỏi chết đói, chúng tôi chính là con của ông ấy. Khi sắp qua đời cha chúng tôi trăng trối nếu như nước Trung Sơn gặp nạn thì hai con phải dốc sức, dù phải hy sinh tính mạng, phò tá quốc vương để báo đáp ơn sâu."

Sau khi nghe, vua Trung Sơn than rằng: "Oán hận mất kỳ nông sâu đều tổn thương lòng người Ta vì một bát thịt dê mà mất nước!". Gây ra oán hận không cốt ở nông sâu mà cốt ở tổn thương lòng người hay không. Giúp người không cốt ở nhiều hay ít mà cốt đúng lúc đúng điều mà người ta cần. Vua Trung Sơn vì một bát thịt dê mà mất nước, lại vì một bát cơm hẩm mà được hai dũng sĩ hộ vệ bảo toàn tính mạng.

Câu chuyện này nói lên cái diệu kỳ của quan hệ nhân thế ban ơn, giúp đỡ người khác hay làm mất lòng người khác không cốt ở ít hay nhiều mà cốt ở tình người.

2. Giúp người chớ làm mất thể diện người

Một người bạn kể câu chuyện tổ phụ của ông rất thấu hiểu nhân tình thế thái. Bấy giờ tổ phụ rất nghèo. Một hôm tuyết lớn, cụ đến ông phú hộ trong làng vay tiền, vừa may hôm đó phú hộ đang vui bèn cho cụ vay ngay hai đồng bạc trắng, lại còn bảo “Cầm đi mà tiêu, không cần trả lại!". Cụ vội vội vàng vàng đút tiền vào túi chạy về nhà, phú hộ còn gọi với theo: "Không cần trả!". Sáng sớm hôm sau,phú hộ mở cửa ra thì thấy ai đã quét hết tuyết, quét cả tuyết trên mái nhà. Phú hộ sai người tìm hiểu thì biết chính ông cụ đã quét tuyết, bèn nghĩ rằng bố thí cho người ta đồng bạc mà lại khiến

người ta thành kẻ ăn xin. Phú hộ bèn đến nhà ông cụ bảo viết giấy nợ hai đồng bạc để cho ông cụ khỏi mất thể diện.

Tổ phụ dùng việc quét tuyết để bảo vệ lòng tự trọng của mình, phú hộ đòi nợ chính là để bảo toàn lòng tự trọng của ông cụ trong mắt phú hộ trên đời không có ăn mày; trong lòng tổ phụ không có việc đi ăn xin. Ban ơn đổi thành bố thí, tuy chữ nghĩa khác nhau chẳng bao nhiêu mà ý nghĩa đã bất đồng.

Thế gian thường có người giúp người thì cho là ban ơn, trong lòng kiêu hãnh tự cho mình siêu việt không ai bằng. Thái độ này rất nguy hiểm và thường dẫn đến hậu quả phản diện: giúp người mà không tăng thêm thu nhập cho "Chương mục" tình người của mình, ngược lại còn làm mất phần tình người đang có.

Thời xưa có một vị đại hiệp tên là Quách Giải. Có một người ở Lạc Dương kết oán với người khác bèn nhờ nhiều vị thân sĩ Lạc Dương giúp hòa giải nhưng không thành. Về sau người đó đến gặp Quách Giải nhờ can hiệp. Quách Giải nhận lời giải quyết ổn thỏa. Việc xong, Quách Giải bảo người đó rằng: "Nghe nói việc này trước đã có nhiều vị thân hào Lạc Dương giúp giải quyết nhưng hai bên không đồng thuận. Bây giờ tôi may mắn giải quyết được. Tôi biết ông rất quí tôi nhưng tôi cũng lo cho thân tôi. Tôi không phải là người Lạc Dương mà lại gỉai quyết được việc người Lạc Dương không giải quyết được điều đó có thể khiến cho mấy vị thân sĩ Lạc Dương làm mất mặt." ông nói tiếp: "Việc đã như vậy, tôi xin ông hãy giúp tôi một lần, giả vờ như tôi cũng không giải quyết được việc này. Chờ ngày mai tôi rời Lạc Dương rồi, mấy vị thân sĩ có thể sẽ đến, ông nên giữ thể diện cho họ, làm như chính họ giúp ông giải quyết. Xin nhờ ông giúp tôi nhé."

Ai ai cũng muốn có thể diện, anh để cho người ta một chút thể diện thì coi như đã tặng người ta một món lễ vật. Một khi có việc cần nhờ tất

nhiên người ta đáp lễ, dù người ta không mấy vui lòng làm như thế. Đó là toàn bộ tinh hoa của nghệ thuật mở trương mục tình người.

Mọi người đều tận lực bảo vệ thể diện dù phải làm những việc ngoài lẽ thường tình. Khi đã biết mọi người coi trọng thể diện rồi thì phải hết sức chú ý không làm cho đối phương khó xử ở nơi công cộng, phải luôn luôn nhớ chớ làm việc gì khiến cho người khác mất thể diện.

Hãy vĩnh viễn khắc sâu trong lòng một phản ứng vật lý: Một hành vi tất dẫn đến một hành vi phản ứng tương đương chỉ cần ta có tâm, chỉ cần ta luôn luôn lưu tâm giữ thể diện cho người khác thì ta sẽ đạt được thể diện bằng trời bằng biển. Vì thế lúc giúp người cần chú ý những điều sau đây:

Một là đừng khiến cho người được giúp đỡ cảm thấy mắc nợ ta.

Hai là hành động một cách hoàn toàn tự nhiên khiến cho người ta không cảm nhận ngay nhưng dần dà về sau, ngày càng thấu hiểu mối ân tình của ta. Làm được như vậy là lý tưởng nhất.

Ba là khi giúp đỡ người khác thì phải vui vẻ, không nên lộ vẻ không tự nguyện. Nếu khi ta giúp đỡ người khác mà miễn cưỡng, trong lòng nghĩ rằng đây là vì người mà phải làm. Nếu đối phương không có phản ứng gì đối với sự giúp đỡ của ta mà ta bèn nghĩ là ta giúp người khó khăn như thế mà người không cảm kích thì là người không biết điều. Thái độ như vậy không những không nên biểu hiện mà ngay trong lòng cũng không nên nghĩ đến.

Nếu đối phương là người biết nghĩ đến người khác thì cái tốt lành ta đem lại chỉ ra quyết không thể như mũi tên bắn đi không quay trở lại, đối phương nhất định sẽ tìm cách báo đáp. Đối với những người tri ân như vậy ta nên thường xuyên giúp đỡ họ.

Nói tóm lại, người đời quan hệ qua lại với nhau, ta giúp người, người giúp ta. Nhưng chúng ta cũng không thể lộ liễu bảo nhau: "Có việc

gì ư?", "Giúp tôi một lần tôi sẽ giúp lại", bỏ qua tình cảm trong giao tế thì khiến cho người ta thấy nhạt nhẽo mối tình giao tiếp đôi bên sẽ không thể bền vững được. Phải hành động tự nhiên như không có ẩn ý để khỏi khiến người ta nghĩ "Kết bạn với người này nếu không có lợi gì thì tất sẽ bị đá ra."

3. Khát tặng nước

Rét cho than, khát cho nước là một trường hợp ban ơn đặc biệt. Khi người ta gặp nạn rất cần giúp đỡ, đó là thưởng thức tối thiểu ai cũng biết.

Chúng ta luôn luôn có một số nhu cầu, có cái cấp bách, có cái không cấp bách. Khi chúng ta gặp lúc cấp bách mà được người giúp đỡ thì nội tâm cảm kích vô cùng, thậm chí suốt đời không bao giờ quên. Sắp chết đói mà được người đời cho một củ khoai thì hơn cả một núi vàng khi phú quí. Người có sở thích nào đó mà gặp người đồng cảm ta sẽ hết sức phấn khởi, vui nhớ suốt đời. Hai người hợp tính nhau thì có thể kết bạn. Cho nên muốn thu phục được lòng người, ta phải tìm hiểu nội tâm người đó.

Trước khi Tam Quốc tranh bá, Chu Du còn bất đắc chí. Ông làm quan dưới trướng Viên Thuật, Viên Thuật cho làm huyện trưởng huyện Cư Sào bé nhỏ, chẳng qua chỉ là một viên quan một huyện bé mà thôi. Lúc bấy giờ huyện Cư Sào xảy ra nạn đói, vừa mất mùa vừa loạn lạc. Vấn đề lương thực ngày càng trầm trọng. Dân Cứ Sào phải ăn vỏ cây, rễ cây, cỏ, chết đói không ít, quân lính cũng đói không còn sức chiến đấu. Là quan phụ mẫu, Chu Du thấy tình hình bi thảm đó mà không biết giải quyết như thế nào.

Có người hiến kế nói rằng gần đó có một nhà giàu hay làm việc thiện là Lỗ Túc, thóc gạo đầy kho, khuyên Chu Du đi vay lương thực của ông ta.

Chu Du bèn đến nhà Lỗ Túc. Sau khi hàn huyên thăm hỏi, Chu Du bèn nói thẳng: ".Không giấu gì lão huynh, đệ đến thăm phen này là muốn

xin vay lương Lỗ Túc thấy Chu Du tuấn tú anh đạc, rõ ràng là kẻ có tài, mai sau tất làm nên sự nghiệp lớn, căn bản không phải chỉ là mọt quan huyện Cư Sào bé nhỏ bèn cười lớn nói rằng: "Đó là chuyện nhỏ, ta đồng ý ngay". Lỗ Túc thân hành đưa Chu Du đi xem các kho lương thực. Bấy giờ trong nhà Lỗ Túc có 2 kho lương thực, mỗi kho 3000 hộc. Lỗ Túc nói: " không cần vay mượn gì cả, ta
biếu ông một kho. "

Nghe xong, Chu Du sửng sốt lặng người trước tấm lòng khảng khái của Lỗ Túc. Nên biết trong nạn đói thì lương thực là sinh mệnh. Hành động của Lỗ Túc khiến cho Chu Du cảm kích sâu sắc, hai người bèn kết bạn. Về sau Chu Du thăng tiến, làm đến tướng quân nước Ngô, nhớ ân đức của Lỗ Túc bèn đề cử Lỗ Túc cho Tôn Quyền. Lỗ Túc nhờ đó có cơ hội làm nên sự nghiệp. Đối với người cho than trong mùa tuyết thì người được giúp đỡ bao giờ cũng giữ một cảm tình đặc biệt. Đối với người đang lâm vào cảnh khó khăn, chỉ tỏ ý thông cảm thôi thì không đủ mà phải có hành động cụ thể giúp người ta vượt qua cơn bĩ cực. Như vậy người ta mới cảm kích, từ đó nảy nở tình bạn.

Về phương pháp này có mấy điều tâm đắc:

1 . Người uống nước no rồi thường bỏ giếng ra đi, cho nên ta phải khống chế thích đáng khiến cho anh ta phải còn chút khát nước mà cần phải dựa vào ta. Một khi đã không còn có lòng dựa vào ta nữa thì có thể sẽ không cung kính ta nữa.

2. Ông chủ kích thích bề dưới nhưng chớ thỏa mãn hoàn toàn dục vọng của họ, mà nên ban phát nhỏ giọt để cho họ phải dốc sức cúc cung tận tụy.

3. Đối với người chớ tỏ ra ân tình quá nặng khiến cho đối phương tự ti hay chán ghét ta, bởi vì một là anh người không thể nào đền đáp được, hai là cảm thấy bản thân mình kém cỏi, bất tài.

Kế 2. Kế vu hồi

Làm sao tiếp cận nguy khó chơi?

Người đi xa trước mặt núi cản, đá cao tất phải tìm cách đi vòng hoặc nghĩ ra con đường tránh. Hành động này trong giao tế là đi vòng đạt đến mục đích, nói cách khác là không đi đường thẳng mà đi đường vòng.

Có nhiều điều không thể nói thẳng, chỉ có thể nói vòng vèo. Có một số người khó tiếp cận thì không thể không gặp núi mở đường, gặp sông bắc cầu. Không rõ trong hồ lô người ta có món gì thì phải ném đá thăm dò, mò ra chân tướng. Có lúc để giảm bớt ý định của đối phương, khiến họ lơ là mất cảnh giác, ta phải đi đường vòng, thậm chí dùng chiến thuật vu hồi "chỉ Trương Tam nói Lão Tứ"

Trong cuộc sống không ít người "thẳng ruột ngựa", cứng nhắc trong xử thế, dù có đổ tường cũng không thèm quay đầu lại, mười trâu cũng không lôi lại được. Đối với những người này phải biết thuật vu hồi, động não tìm lối đi quanh co để khắc phục.

Nói một câu: Quanh co mấy vòng nhất định đạt được lợi ích thực tế lớn nhất trong quan hệ người với người.

1 . Khúc nhạc chưa thành, trước phải có tình

Khoảng năm Gia khánh đời Minh, quan Cấp Sự Lý Nhạc thanh liêm trong sạch. Một lần ông phát hiện khoa thi có gian lận bèn dâng tấu lên vua, vua không đếm xỉa. Ông lại dâng tấu, kết quả khiến hoàng đế nổi giận phán tội moi móc, hạ lệnh dán giấy bịt miệng Lý Nhạc và không ai được gỡ bỏ.

Bịt miệng không thể ăn được cũng bằng định tội chết. Lúc đó có một vị quan bước đến trước mặt Lý Nhạc mắng: "Dám cả gan lắm lời trước

mặt hoàng đế tội lớn lắm" rồi đánh luôn hai bạt tai làm rách giấy bịt miệng.

Vì ông ta thay mặt hoàng đế mắng Lý Nhạc nên hoàng đế không bắt tội ông ta. Thực ra người đó là học trò của Lý Nhạc, trong tình thế khẩn cấp này đã dùng mẹo cứu thầy, đánh thầy để xé toang giấy bịt miệng. Nếu như ông ta can gián thẳng thắn thì không những không cứu được thầy mà còn mang vạ vào thân.

Phương pháp này được sử dụng cực kỳ xảo diệu. Lý Nhạc không hiểu được đạo lý "ôn hòa là ưu tiên" trong cuộc sống, kém xa học trò một khoảng cách lớn. Học trò đã biết đi vòng sửa đổi mệnh lệnh khắc nghiệt của vua, cứu thầy khỏi họa diệt thân.

Cần biết rằng truyền thống văn hóa nước ta rất coi trọng đi vòng. Nhà hài hước bậc thầy Lâm Ngữ Đường đã tổng kết người Trung Quốc (đặc biệt người đọc sách) cầu người làm việc giống như văn bát cổ vậy. Người Trung Quốc không giống người Tây Dương hỏi thẳng "ông đến có việc gì cho như vậy là không tao nhã. Nếu hỏi khách lạ như thế lại càng là mạo muội. Người Trung Quốc gặp nhau trò chuyện rất văn vẻ, có dáng dấp ưu mỹ của văn bát cổ, không những có phong cách đẹp mà còn có kết cấu chặt chẽ, có thể chia làm 4 đoạn.

Đoạn thứ nhất là hàn huyên, bàn thời tiết. Nào "quí tính, đại danh, ngưỡng mộ lâu rồi, hân hạnh và thời tiết hôm nay dễ chịu”... Lâm Ngữ Đường gọi đó là giai đoạn khí tượng học, tác dụng chủ yếu là "trước yên vị sau định tình" tức nối mạng tình cảm. Trong thực tế cuộc sống những vấn đề đó quả có tính chung, không làm mếch lòng ai.

Đoạn thứ hai là kể chuyện cũ, hồi tưởng những tình cảm xưa. Như vậy đã dấn sâu một bước từ lĩnh vực chung chung cho mọi người sang lĩnh vực riêng tư, đó là quá trình thâm nhập. Lâm Ngữ Đường gọi đùa là giai đoạn sử học. Có thể là con cháu cùng học một trường, có thể là anh

ở phố này, tôi ở phố nọ, từ đó tình cảm dần dần hòa hợp. Nếu như cả hai người từng ở trường đại học Bắc Kinh, từng biết các thầy như Chí Ma, Thích Chi, Sự Hồng Minh, Lâm Cầm Nam... thì càng thân thiết hơn. Thực hiện tốt giai đoạn này thì cảm tình đôi bên thực sự hòa hợp.

Đoạn thứ ba là bàn luận thời sự, phát biểu quan điểm. Đó là giai đoạn chính trị học. Cảm tình đã hòa hợp thanh thế dần dần cao, đến đó có thể nắm tay xuất kích bàn luận quốc sự như vận nước an nguy, đánh giá nhân vật lịch sử v.v...Hoặc như đã từng nghe Tôn Trung Sơn diễn thuyết năm Quang Tự thứ 3 mà đến nay đã là năm
Dân Quốc thứ 29, kể ra đã 33 năm rồi, đó gọi là 33 năm theo Tôn Trung Sơn. Làm tốt giai đoạn này thì cảm tình đã chín muồi, khí thế hừng hực, thậm chí hận đã gặp nhau quá muộn, sẵn sàng cùng nhau chiến đấu. Đến đó đã là tuyệt cảnh có thể chọn thời cơ bàn việc muốn bàn. Như thế đã chín muồi để bước vào giai đoạn thứ tư.

Đoạn thứ tư gọi là giai đoạn kinh tế học, nhờ người giúp "việc mọn". Có thể đứng dậy ôm mũ, nghiêng mình thưa: Giờ tôi có chút việc mọn muốn phiền ngài. Chẳng phải ngài quen biết ông X sao? Ngài có thể viết thư giới thiệu tôi chăng? Đoạn này phải tự nhiên, tỏ vẻ không ràng buộc, không làm cho đối phương cảm thấy áp lực
rất lớn như thiếu món nợ tình cảm nào đó. Phải thuận theo diễn biến trước đó mà hạ bút kết thúc toàn văn.

2. Ba kỹ xảo tiếp cận

Trước hôm thủ tướng Chu Dung Cơ thị sát Đài truyền hình trung ương một hôm, những người lãnh đạo Đài bảo người chủ trì tiết mục là Kính Nhất Đan phải tìm cách xin thủ tướng viết lời lưu niệm. Kính Nhất Đan vừa hớn hở, vừa thấy khó khăn. Làm thế nào để đưa ra yêu cầu này cho thủ tướng?

Ngày hôm sau, thủ tướng Chu Dung Cơ có bộ trưởng bộ tuyên truyền Đinh Quan Căn tháp tùng đến Đài. Ông vào phòng phỏng vấn những vấn đề cấp bách, mọi người đang có mặt đều vỗ tay hoan hô, không khí náo nhiệt lẳn lên. Sau khi chào hỏi mọi người, thủ tướng ngồi vào chiếc ghế mà người chủ trì phỏng vấn thường ngồi, mọi người vây quanh ông, tranh nhau nói chuyện với thủ tướng. Một biên tập viên nói: "Trước đây tôi từng nghe nói người cầm lái có một trường sinh học đặc biệt. Hôm nay tôi thấy thủ tướng có trường này". Thủ tướng mỉm cười không tỏ ý tán thành hay không tán thành, trong phòng càng náo nhiệt, thân mật. Kính Nhất Đan cảm thấy đây là thời cơ tốt, một cơ hội hiếm hoi. Kính Nhất Đan bèn đến trước mặt thủ tướng nói: "Hôm nay hơn 20 người trong Phòng phỏng vấn những vấn đề cấp bách vây quanh thủ tướng chỉ là một phần mười

cán bộ phòng". Thủ tướng nghe xong bèn nói: "Các anh lắm người thế" Kính Nhất Đan nói tiếp: "Đúng vậy, vì có nhiều vấn đề cấp thiết, hôm nay đa sô'anh chị em còn đi phỏng vấn. Ở bên ngoài rất gian khổ. Họ cũng rất muốn đến đây trực tiếp gặp thủ tướng nhưng lấy công tác làm trọng nên hôm nay họ không thể đến. Không biết thủ tưởng có thể để lại cho họ vài lời chăng? Kính Nhất Đan hết sức thành khẩn mềm mỏng, nói xong đem giấp bút đến trước mặt thủ tướng. Thủ tướng nhìn Kính Nhất Đan cười rồi vui vẻ cầm bút viết: "Dư luận giám đốc, quần chúng hầu thiệt, chính phủ kính giám, cải cách tiêm binh" (Dư luận đôn đốc, miệng lưỡi quần chúng, gương soi của chính phủ, lính đi đầu của cải cách). Thủ tướng viết xong, mọi người vỗ tay ầm ĩ, không khí vô cùng hưng phấn. Kính Nhất Đan đã đảo một vòng rất thích đáng, đáng khen. Yêu cầu viết chữ lưu niệm mà trước tiên đưa ra việc mọi người đi phỏng vấn hết sức gian khổ khiến cho thủ tướng không nhẫn tâm vô tình nên "mắc vào

tròng", hơn nữa lời nói thành khẩn tha thiết cho nên cuối cùng đạt đến mục đích.

Nữ ky giả người ý nổi danh là Auriana Pharasi cũng dùng lối đi vòng này. Những câu phỏng vấn độc đáo mang tính khiêu khích sắc bén, giàu tính tấn công của bà được giới ký giả gọi là phong cách "cướp biển". Phương thức phỏng vấn quanh co khúc chiết của bà là một trong những pháp bảo thủ thắng của bà.

Kỹ xảo thử nhất: Đầu tiên tung một phần "thònglọng" ra.

Khi phỏng vấn tổng thống Nguy quyền Sài Gòn trước đây là Nguyễn Văn Thiệu, bà muốn Nguyễn Văn Thiệu bình luận về ý kiến cho ông ta là "người giàu có, hủ bại nhất ở miền Nam Việt Nam". Nếu trực tiếp đặt vấn dề, nhất định Nguyễn Văn Thiệu phủ định ngay. Pharasi chia vấn đề đó thành hai vấn đề liên quan nhau, hỏi vòng vèo mà đạt đến mục đích. Đầu tiên bà hỏi: "Có phải ngài xuất thân rất nghèo khó hay không? Nghe hỏi, Nguyễn Văn Thiệu động lòng liền kể lại gia cảnh khó khăn của mình. Sau khi được trả lời khẳng định, bà bèn hỏi: "Ngày nay ngài giàu có tột bực, có phải ngài có tài khoản ở ngân hàng và nhà cửa ở Thụy Sĩ Luân Đôn, Pan và Australia không Nguyễn văn Thiệu tuy phủ định nhưng để xóa bỏ "tiếng đồn" đó nên đã giãi bày tường tận "chút ít gia sản" của mình.

Như người ta nói, Nguyễn Văn Thiệu giàu có, hủ bại thì nay đã rõ ràng như ban ngày khi độc giả đọc bảng liệt kê tài sản mà ông ta nêu ra.

Kỹ xảo thử hai: Đổi cách nói của "thòng lọng". Khi bà ta phỏng vấn nhà lãnh đạo Trung Quốc Đặng Tiểu Bình đã nêu ra một vấn đề. Ảnh Mao chủ tịch trên Thiên An Môn phải chăng sẽ vĩnh viễn treo ở đó? Nghe qua tựa hồ bình thường không đáng kể nhưng thực tế lại

hàm ý sâu xa, mục đích muốn biết Đặng Tiểu Bình đánh giá, nhận thức địa vị mai sau của Mao Trạch Đông và tư tưởng Mao Trạch Đông trong xã hội Trung Quốc như thế nào?

Ali Butto là tổng thống Pakistan bị giới bình luận phương Tây cho là độc tài, tàn bạo. Trong khi phỏng vấn bà Pharasi đã không hỏi thẳng "Thưa Tổng Thông, nghe nói ngài là một phần tử phát xít mà lại hỏi: "Thưa Tổng Thống, nghe nói ngài là độc giả trung thành của Mutxolini, Hittle và Napoleon có phải không? Về thực chất câu hỏi đó giống như câu hỏi "Thưa Tổng Thống, nghe nói ngài là một phần tử phát xít", chẳng qua đã chuyển góc độ và cách nói khiến cho đối phương mất cảnh giác, nói ra suy nghĩ thực. Cách này xem ra không đáng kể nhưng lại hết sức sắc bén, sâu sắc.

Kỹ xảo thứ ba: Khoác lên "thòng lọng" màu sắc tình cảm.

Khi phỏng vấn Đặng Tiểu Bình, Pharasi bắt đầu bằng chúc mừng sinh nhật của ông. Qua truyện ký bà biết Đặng Tiểu Bình sinh ngày 22 tháng 8, còn bản thân Đặng Tiểu Bình thì đã quên mất ngày sinh của mình. Đặng Tiểu Bình nói: "Ngày sinh nhật của tôi. Mai là sinh nhật của tôi ư?"

Pharasi đáp: "Thưa Ngài đặng Tiểu Bình đúng đấy, tôi đọc trong tiểu sử của ngài mà. "

Đặng Tiểu Bình nói: "Bà đã nói như thế thì là như thế vậy. Xưa nay tôi không biết ngày nào là ngày sinh nhật của mình. Dù cho ngày mai là sinh nhật của tôi thì bà cũng không nên chúc mùng. Tôi đã 76 tuổi rồi, 76 tuổi là tuổi đã già yếu rồi. "

Pharasi: "Thưa Ngài Đặng Tiểu Bình, cha tôi đã 76 tuổi nếu tôi nói với cha tôi rằng cha đã già yếu rồi tất ông sẽ đánh tôi một bạt tai."

Đặng Tiểu Bình nói: "ông ấy đúng mà không nên nói với cha bà như thế đúng không?"

Không khí phỏng vấn hết sức nhẹ nhàng, vô cùng hòa hợp.

Xem ra ký giả là những người chuyên môn vòng vo rất giỏi uyển chuyển. Gặp những con người kiểu ký giả thì chúng ta phải cảnh giác, phải suy nghĩ xem liệu mình có bị "thòng lọng" hay không rồi mới trả lời.

3. Đi con đường ông già trẻ con

Nhờ người ta giúp việc thì người đó là người đang cường tráng, ở vào tuổi trên còn cha dưới đã có con, cho nên ngoài đi con đường phu nhân ra còn phải đi con đường cụ già trẻ con.

Vì sao cụ già và trẻ con lại là con đường lý tưởng?

1. Cụ già và trẻ con dễ tiếp cận.

Người già thân thể suy nhược, hưu dưỡng trong gia đình hay là về hưu vì tuổi đã cao đều không có việc gì để làm, người nhà không cho làm việc nhà, rất muốn nói chuyện mà không có cơ hội cho nên thường cảm thấy cô đơn. Nếu như có người chủ động tiếp cận khiến cho khuây khỏa chốc lát thì tất nhiên hết sức vui lòng. Hơn nữa tâm lý học cho chúng ta biết người già hiền hòa và từ thiện hơn người trẻ rất nhiều, dễ tiếp cận.

Còn trẻ con thì ngây thơ, hiếu động, hiếu kỳ, thích mới lạ. Một câu thơ Đường, một chuyện cổ tích, một bộ mặt ma quỉ, một tiếng hù dọa cũng có thể nhanh chóng thu hút trẻ con đến.

2. Cụ già, trẻ con thích ta tiếp cận.

Nói không người già hiểu biết rộng, kinh nghiệm sống phong phú, trong lòng chứa chất nhiều "sản phẩm kinh nghiệm" cảm tính và lý tính, một khi có cơ hội thì thao thao bất tuyệt, muốn ảnh hưởng, cảm động hậu thế, đó là niềm an ủi của họ. Trên thực tế, người già ở nhà suốt ngày cho nên cơ hội kể chuyện và truyền đạt kinh nghiệm rất hiếm hoi, do đó sinh lý và tâm lý của người già biểu hiện hết sức thân thiện bình dị. Nhất là đối với những người trẻ tuổi thì họ thường chủ động bắt chuyện một cách nhiệt tình. Còn trẻ con nếu như chúng ta chân thành dùng tấm lòng con

trẻ đối đãi với chúng đem lại cho chúng niềm hoan lạc tân kỳ thì chúng lập tức xem ta là người vui tính hoặc là nhân vật anh hùng sùng bái và thân cận.

Nói tóm lại, người già và trẻ con do những nguyên nhân tâm lý và sinh lý đặc thù đều thích gặp gỡ những người bạn mới.

4. Thông qua người già và trẻ con có thể hòa nhập cả nhà.

Người già là trưởng bối mà người Trung Quốc có truyền thống kính lão. Nếu như người già đã vui lòng đẹp dạ thì cả nhà vui vẻ. Người Trung Quốc lại hết sức coi trọng việc nối dõi tông đường, xem trẻ con là tương lai của gia đình, đời ông như thế đời cha cũng như thế. Hơn nữa gia đình hiện đại đa số là con một, cả nhà càng sủng ái, nếu như đã làm bạn được với trẻ con thì sẽ hòa nhập được với cả nhà.

Đi con đường người già và trẻ con cần chú ý mấy điểm:

a. Phải tìm hiểu và tích lũy kiến thức về người già và trẻ con.

Tìm hiểu người già và trẻ con ngoài việc điều tra tình cảm và sở thích của họ ra thì lúc bình thường cũng phải tích lũy một ít kiến thức lý tính như đọc tạp chí, xem điện ảnh, ti vi để hiểu biết về tình trạng sức khỏe, các thú vui giải trí của họ, những câu chuyện về trí thông minh của trẻ con để khi nào có cơ hội thì đem ra dùng.

b. Cần phải chủ động tiếp cận áp sát vào sinh hoạt hàng ngày của gia đình.

Nói chuyện là một thủ đoạn trực tiếp nhất để thu thập thông tin. Bước vào một gia đình khi thấy người già và trẻ con thì phải tạo ra một không khí hòa hợp như đã từng quen biết, chủ động đưa ra những vấn đề trao đổi chứ không chờ đợi người già hay trẻ con nói trước một cánh miễn cưỡng. Bởi vì trong một thời gian ngắn khi mới tiếp xúc khách đến nhà cần phải chuẩn bị về tâm lý tìm ra đầu mối câu chuyện một cách dễ dàng, hơn nữa đối với người già ta chủ động nói trước cũng biểu lộ lòng

tôn kính. Còn đối với trẻ con ta nói trước thì tỏ ra thân cận xóa tan cảm giác người lạ.

c. Không nên xem thường, phải ứng xử cẩn thận. Đối với người già thái độ phải cung kinh, hành vi phải khiêm nhường chứng tỏ ta vừa thành thực, vừa tôn trọng người già. Trình độ ba hoa, gạt người già ra một bên, hay giẫm xéo lên lời nói của người già tất bị người già đối xử lạnh nhạt, thậm chí xua đuổi. Còn trẻ con thiên tính ngoan ngoãn, thích vui đùa mà lại dễ khóc, hễ phật ý một chút thì lập tức lăn ra khóc, cho nên tiếp xúc với trẻ con thì phải lựa lời cho hợp tình hợp ý có mức độ nhất định, dùng lòng chân thành để đổi lấy sự yêu thích của trẻ con chớ bao giờ làm bộ làm tịch, ra mặt người lớn với trẻ con. .

Trong kế vu hồi này phải linh hoạt thay đổi cách hành động cho thích hợp. Khi gặp khó khăn thì phải khuyến khích trẻ con, xuôi theo ý người già không được đánh mất cảm tình của họ thì mới là biện pháp tuyệt diệu để xây dựng quan hệ với đối phương.

Kế 3. Kế mượn cớ

Làm thế nào để hóa giải thế bí trong quan hệ giao tê?

Người ta làm việc gì cũng cần phải danh chính ngôn thuận, có một lập luận để trình bày, tìm cách giải thích tựa hồ như hễ có lý thì mọi việc sẽ suôn sẻ. Có người quá mê tín vào những lý do, thậm chí không cần nghe biết điều gì khác. Cái gọi là mượn cớ kỳ thực chỉ là không có lý mà đi tìm lý cho nên khi ta đi mượn cớ thì ta phải có vẻ
có đầy đủ lý mới có cơ hội khoa trương nếu không chỉ làm cho người ta nghi ngờ và cảnh giác.

1 . Dù cho nói lung tung cũng phải có cách nói

Loài người là động vật có lý tính, việc lớn việc nhỏ đều phải có tên gọi, có cách gọi, có cách nói. Dù cho một tên vô lại cũng không chịu để cho người khác mắng chửi vô lý, tự chúng nó cũng có lý dù là lý không đúng. Hoàng đế giết quan lại, trừ kẻ chống đối cũng cần phải giải thích cho bá quan văn võ mặc dù muốn bắt tội thì nói thế nào cũng được. Trong đời sống hàng ngày, nhiều lúc chúng ta cũng phải tìm một chiêu bài để ẩn thân. Chiêu bài thì lúc nào cũng cần, chẳng qua dàn dựng chiêu bài giỏi hay dở. Có một câu chuyện rất lý thú, một người ấn Độ ăn cắp bị bắt quả tang. Không ngờ kẻ cắp chẳng chút sợ hãi mà lại vênh váo nói rằng: "Nếu như tôi lấy vật này rồi chạy trốn, đó mới là ăn cắp. Nhưng hiềm tại tôi mới chỉ cầm vật này mà thôi, cùng lắm thì tôi trả lại cho ông, thế thôi. Nói xong bèn đàng hoàng chắp tay sau lưng bỏ đi.

Lại còn một chuyện khác, có một người bạn lần đầu tiên đến ấn Độ du lịch xảy ra cãi cọ với người khác. Khi ông ta vào khách sạn ăn cơm đã rời chỗ ngồi vài lần, một lần trở lại ghế ngồi thì thấy một chàng trai đang móc ví trong túi chiếc áo khoác của ông treo trên ghế, ông ta bèn mắng kẻ

cắp thì kẻ cắp thản nhiên bảo đang lau hộ chiếc ví chứ không nhận là đang ăn cắp.

Xem ra kẻ cắp ấn Độ là những bậc cao thủ bịa cớ thoát thân. Nếu như theo chúng ta thì kẻ cắp đó không có lời lẽ nào để có thể ngụy biện được, thế nhưng họ lại có thể thản nhiên đưa ra lời nói có logic nhất định, quả là không đơn giản. Trong trường hợp này, đối phương rất trấn tĩnh và nhanh trí dù hoàn cảnh hết sức nguy hiểm.

Đó là vì một khi người ta nhận sai lầm rất có khả năng không bao giờ ngóc đầu dậy được mà bị đối phương xỏ mũi dắt đi.

Đương nhiên không phải khích lệ mọi người không thừa nhận khuyết điểm, xúi giục những hành vi đổi trắng thay đen, ở đây chỉ nhấn mạnh một điều có một số người vừa mới gặp lần đầu mà đã mở miệng nói toàn những điều vô lý thì chỉ khiến cho họ không đứng vững được chứ không ích lợi gì.

Nếu không nhìn xa thấy rộng, mượn cớ lung tung thì chỉ có thể gặp nhiều phiền toái thậm chí mất tính mạng. Dùng chiêu bài này để làm việc ác thì không thể nào có kết quả tốt đẹp.

2. Danh chính thì ngôn thuận

Những người làm quảng cáo là những cao thủ tìm ra các chiêu bài. Ví dụ như khi bắt đầu quảng cáo cà phê tan ở nước Mỹ đã xảy ra một câu chuyện như sau.

Công ty cà phê này vốn dự đoán cà phê tan giản đơn tiện lợi sẽ được các bà nội trợ hoan nghênh, không ngờ trái lại hàng bán không chạy. Không phải vấn đề mùi vị mà bởi vì ấn tượng về cà phê lúc bấy giờ ở Mỹ là rang xay, pha thế trong gia đình cho nên người ta không thích nói đến giản đơn và tiện lợi.

Công ty bèn đổi cách quảng cáo, nhấn mạnh đặc điểm tiết kiệm thời gian để cho các bà nội trợ chăm sóc chồng và con. Thay đổi cách quảng

cáo như thế khiến cho các bà chủ nhà yên tâm vì dùng cà phê tan không mang tiếng sợ khó nhọc mà là để có thêm thời gian chăm sóc chồng con. Từ khi đổi cách quảng cáo thì sản lượng cà phê tan mỗi năm bán ra nhiều hơn. Bất kể sự việc gì cũng có hai mặt. Nói truyền thống là hàm ý cổ lỗ. Nếu chỉ nhấn mạnh cà phê tan đơn giản
tiện lợi thì người ta nghĩ là ăn cắp công đoạn, sợ khó nhọc, những nếu đổi là tiết kiệm thời gian thì được chấp nhận.

Con người là như thế, làm việc gì cũng cần danh chính ngôn thuận, đưa ra một chiêu bài nào đó thì người ta lại vui lòng tù lừa dối mình mà làm theo, nhất là khi việc đó có lợi cho họ. Trong thực tế, người nghiện rượu đều nói họ không chủ động đòi uống rượu mà đưa ra chiêu bài nể người ta mời mà uống. Tựa hồ là một tâm lý đặc thù của người Trung Quốc khi làm một việc gì đều tìm ra một lý do để từ chối trách nhiệm, dù rằng biết mình có trách nhiệm cũng nhất định từ chối. Lợi dụng loại tâm lý này trước tiên ta phải chuẩn bị cho đối phương một cái cớ để đối phương không tự chủ. Ví dụ khi tặng quà thì nói:" Ngài giúp đỡ tôi quá nhiều không biết phải cảm kích như thê'nào mới phải, đây là một chút lòng thành nho nhỏ của tôi xin ngài nhận cho". Do đã có cớ cho nên đối phương vui lòng nhận lễ vật mà không sợ bị coi là tham nhũng ăn hối lộ.

3. Bảy loại lý do tô ưu đê tặng quà

Tặng quà là một hành động không thể thiếu được trong giao tế giữa người và người. Phương pháp tặng quà thích đáng thì làm cho người ta vui vẻ, không khí thoải mái. Cách tặng không tốt thì người ta trả lại, nhất định trong lòng sẽ khó chịu nhiều ngày. Cho nên phải nắm vững kỹ xảo tặng quà mới có thể hoàn thành tốt đẹp quá trình tặng qùa.

Việc đau đầu nhất trong tặng quà không gì bằng đối phương không muốn nhận hoặc cự tuyệt một cách nghiêm khắc, hoặc từ chối một cách khéo léo, hoặc nhận rồi gửi trả đều khiến cho người tặng quà vô cùng xót

xa, tiền mất tật mang, thật hết sức thảm thê. Vậy thì làm thế nào để mỗi lần tặng quà đều thành công? Mấu chốt là tìm ra được cớ thích hợp, cách nói năng khi tặng quà khéo léo, thông minh tài trí. Có mấy biện pháp dưới đây:

1. Mượn hoa dâng phật

Nếu như ta tặng đặc sản thì phải nói là người nhà vừa gửi đến muốn chia một chút cho đối phương thưởng thức, tặng phẩm không nhiều lại không mất tiền phải mua xin ngài hãy nhận lấy. Nói chung người nhận quà thấy thái độ của ta chân tình nên không cách gì cự tuyệt sẽ nhận tặng phẩm.

2. Giả vờ biếu lại quà

Nếu như ta tặng một loại rượu thì mượn cớ người khác tặng ta mấy chai rượu ngon, nay mang một chai đến đề nghị đối phương chuẩn bị món nhắm. Như vậy uống một bình tặng một bình, quan hệ thất chặt không bị lộ tẩy, há chẳng kỳ diệu sao?

3. Mượn ngựa săn chim

Có khi ta muốn tặng quà cho người nhưng đối phương lại quá xa lạ, không thể quan hệ được, ta phải chọn ngày sinh nhật hay ngày thành hôn của đối phương mời một số bạn cùng đến tặng quà chúc mừng, như vậy nói không người nhận quà không tiện cự tuyệt. Đến khi biết đó là chủ ý của ta, tất nhiên đối phương sẽ thay đổi cách nhìn đối với ta. Mượn sức mạnh của nhiều người để tặng quà gây cảm tình quả là thượng sách.

4. Di hoa tiếp mộc

Ông Trương muốn nhờ anh Lưu giúp một việc, định tặng một món quà nhưng sợ anh cự tuyệt làm mất mặt. Vợ ông Trương rất thân với người yêu của anh Lưu, ông Trương bèn sử dụng ngoại giao phu nhân bảo vợ mang tặng phẩm đến thăm cô gái đó như vậy nhất định thành công. Xem ra xuất kích trực tiếp không bằng đánh vu hồi.

5. Nói mượn trước trả sau

Ví dụ như ta tặng một ít tiền bạc cho một gia đình đang gặp khó khăn, có khi lòng tự trọng của họ rất cao không dễ dàng chấp nhận giúp đỡ. Nếu như tặng đồ vật thì có thể nói đồ vật này chưa dùng đến, nay bạn đang cần nên đem đến cho các bạn dùng trước, sau này mua trả lại cũng được. Nếu như tặng tiền thì có thể nói các
bạn cứ tiêu trước sau này trả lại cũng được. Người nhận quà cảm thấy không phải ta bố thí, sau này sẽ trả cho nên vui lòng tiếp nhận.

6. Mượn ổ đẻ trứng

Một người học trò chịu rất nhiều ân huệ của thầy nhưng khổ nỗi không tìm được cơ hội báo đáp. Một hôm, ngẫu nhiên anh ta phát hiện trong khung ảnh của thầy có một bản dập thư pháp không được phù hợp với trần thiết trong nhà.Vừa may chú của anh ta là một nhà thư pháp có ít nhiều danh tiếng trong toàn quốc, trong tay anh ta có một bản thư pháp của ông tặng, anh ta lập tức đặt bản thư pháp ấy vào khung kính của thầy giáo. Thầy giáo không những không phản đối mà lại hết sức thích thú. Người học trò đã đạt được mục đích đền ơn.

7. Mượn đường bắc cầu

Có khi tặng quà không nhất định phải bỏ tiền ra mua rồi gói to gói nhỏ mang đi tặng mà trong một số trường hợp nào đó chính tình người cũng là một loại tặng phẩm. Ví dụ khi ta thông qua một mối quan hệ, có thể mua một hàng hóa nào đó theo giá xuất xưởng, giá ưu đãi cho bạn của ta. Khi họ nhận được hàng hóa thì đồng thời họ cũng đã lận một chút tình ngươi mà ta tặng cho họ. Ta không chi xu nào chỉ bỏ ra một chút tình người và thời gian mà thu được hiệu quả không khác gì tặng quà. Vì đã chi tiền, cho nên người nhận quà rất an tâm khi nhận hàng hóa không chút phân vân, người tặng quà thì
không vốn là có lời.

4. Mượn miệng người nói việc trong lòng ta

Mượn miệng người nói việc ta là một kỹ xảo quan trọng. Một việc khó nói lại được tô điểm thành "tôi nghe người ta nói" thì không còn khó chịu nữa. Những việc ta không muốn hoặc không tiện trực tiếp nói với người ta cũng có thể truyền qua người thứ ba hòa giải được mâu thuẫn.

Bây giờ kể ra vài phương pháp mượn miệng như sau:

1 Tìm một bà mối truyền thông tin

Ngày xưa trong xã hội có một loại người gọi là bà mối chuyên làm việc giới thiệu hai bên nam nữ bắc cầu đưa đến hôn nhân. Lúc bấy giờ nam nữ thụ thụ bất thân, trước khi kết hôn không có hẹn ước yêu đương. Hai bên có yêu cầu hay nguyện vọng gì đều truyền đạt qua bà mối. từ đó đủ thấy công việc này khó khăn như thế nào.

Nếu như mồm mép không linh lợi, không biết nhìn mặt mà bắt hình dong, không có bản linh giao tiếp dày dạn rằng khó làm tròn trách nhiệm bà mối.

Nếu như khi ta muốn cầu xin một người nào giúp đỡ, mà tìm được một người mối tài ba để cho họ trổ tài truyền đưa thông tin thuyết phục đối phương thì không còn gì bằng.

2. Mượn lốt hổ dọa người

Có một người muốn bán cửa xếp, ông ta biết rằng ông giám đốc công ty này quen biết ông cục trưởng nọ bèn tìm đến nhà ông giám đốc mang theo một túi táo làm quà. Trò chuyện hàn huyên xong ông ta bèn nói: “Lần này tôi đến được nhà ngài là nhờ ông cục trưởng giới thiệu, cục trưởng còn nhờ tôi hỏi thăm ngài. Nói thật gặp được ngài lần đầu mà tôi rất phấn khởi. Nghe cục trưởng nói công ty của ngài chưa lắp cửa xếp để bảo vệ..." Hôm sau việc buôn bán cửa xếp đã ký kết xong. Ông này đã khôn ngoan lẩn tránh không nói đến mình mà lại mượn lời ông cục

trưởng để dùng thế lực của người khác đánh vu hồi khiến cho đối phương lập tức tiếp thu.

3. Kiến cho đối phương phải chủ động nói ra

Khó nói chỉ là tương đối, cùng một câu nói ta khó nói ra nhưng nếu đối phương nói rạ trước thì lại rất tự nhiên. Trong trường hợp này dẫn dắt cho đối phương nói ra trước lại là thượng sách.

Ông Vương chuẩn bị nhờ ông Triệu đi buôn bán, chẳng may hôm trước đưa tiền thì hôm sau ông Triệu qua đời. Ông Vương tiến thoái lưỡng nan, nếu mở miệng đòi lại tiền thì khiến người nhà ông Triệu bực tức, nếu không đòi tiền thì bản thân mất tiền khó lòng chịu đựng được.

Sau khi giúp đỡ hoàn tất tang lễ, ông Vương bèn nói với bà Triệu rằng: "Thật không ngờ anh Triệu đi sớm thế, chúng tôi vừa mới hợp tác làm ăn. Vậy như thế này nhé: “Những hộ có quan hệ buôn bán với anh Triệu chị đều biết, chị hãy đem món tiền đó tiếp tục đưa cho họ buôn bán vậy. Chị xem có khó khăn quá không Làm
sớm ngày nào tốt ngày đấy. " Ông ta hoàn toàn không bộc lộ ý đòi tiền lại tỏ vẻ hào hiệp đầy nghĩa khí. Kỳ thực ông ta biết bà Triệt không có năng lực làm việc đó, kết quả như thể nào? Bà Triệu an ủi ông Vương: “ Lần này nhà tôi chẳng may có tang khiến cho việc buôn bán của ông tổn thất lớn, tôi cũng không thể tiếp tục công việc, vậy xin ông hãy mang số tiền này về tìm cơ hội khác làm ăn. "

Kế 4. Kế tấn công cạnh sườn

Làm thế nào để nói hết mà không tổn thương tình cảm người khác?

Khi giao tiếp với người phải giỏi nghe ý tại ngôn ngoại, lại biết truyền đạt những ý ngoài ngôn từ đó là một thuật thao đúng quan hệ xã hội diệu kỳ nhất. Người già dặn việc đời thường chuyên dùng trong lời nói một câu hai nghĩa. Người tinh anh không cần phải nói nhiều, không cần phải nói nhưng mà khiến cho người ta hiểu rõ ràng: bọn tiểu nhân xảo quyệt lại quen ngậm máu phun người, chửi chó mắng mèo,dùng lời gai góc khiến cho người khác thân bại danh liệt.

Bất cứ là người nói có cố ý ẩn tàng huyền cơ hay không, người nghe tất phải hiểu rõ ý đồ thực của người nói mới có thể ứng phó thích đáng. Đầu óc không tỉnh táo, tai không nhạy bén nhất định sẽ gặp nhiều trắc trở. Trong lời có lời, đả kích bên sườn là những trò chơi của người thông minh, người ngu không chơi được. Đầu óc không nhạy bén tất nhiên sẽ gặp tai họa hoặc giả sẽ thành chuyện tiếu lâm cho thiên hạ. Trong lời có lời, tấn công từ cạnh sườn thực ra là một loại vu hồi, vừa coi trọng sách lược vu hồi, lại vừa coi trọng thuật ẩn tàng cho nên chủ động hơn, kỳ diệu hơn thuật vu hồi. Nó là một thủ thuật giao tế cao siêu chỉ có người cơ trí thông minh mới có thể sử dụng được.

1 . Nói chuyện phiếm cũng có thể đả kích người

Xã hội rất phức tạp, chúng ta thường gặp nhiều điều bất bình, nhiều điều bất công nhưng lại không thể tỏ ra bất mãn. Đối với người thân của ta, có lúc cũng cần phải chỉ trích khéo léo. Nhưng biểu lộ sự bất mãn này như thế nào thì phải có trình độ học vấn nhất định, đặc biệt là đối với những vấn đề phi nguyên tắc thì phải vừa biểu đạt được sự bất mãn, vừa không làm tổn hại sự hài hòa trong quan hệ giao tế, quả không

dễ dàng.Trong trường hợp như thế thì dùng phương pháp trong lời có lời, đánh vào cạnh sườn là những vũ khí lý tưởng.

a. Nói mánh khóe tức không nói thẳng mà là nói từ bên cạnh của đối phương khiến cho họ biết ta bất mãn,

Xua tan ý đồ không thích hợp của họ. Kỹ xảo này dùng một hình thức diễn đạt ngôn từ. Ví dụ A và B là đôi bạn tốt, tri kỷ của nhau. Có một lần người cùng đơn vị là C nói với A rằng: "Anh A này, tôi cảm thấy cậu B có vẻ quan trọng hóa quá đến mức như là cố chấp có phải như vậy không? Nghe nói như thế A lập tức sinh ra phản cảm nghĩ ràng: "Cậu C này nói xấu bạn tốt của ta chăng? Nhưng A không tiện nổi giận bèn giả vờ nói một cách bình thường: "Anh C này trước tiên tôi xin hỏi anh, nếu như tôi đàm tiếu bạn của tôi với anh mà bạn tôi biết, liệu có coi tôi là kẻ thù chung? Anh C nghe nói thế bèn đỏ mặt không dám nói gì nữa. Trường hợp này anh A đã sử dụng kỹ xảo gợi ý xa xôi,không trực tiếp trả lời C là đúng hay không đúng, mà quay ngược lại đặt cho đối phương một câu hỏi hóc búa, ngầm báo cho biết B là bạn tốt của mình, đồng thời lại ẩn ý phê phán việc C nói xấu sau lưng, nhưng phương pháp uyển chuyển khiến cho đối phương không khó chịu lắm.

b. Dùng tỉ dụ để cảnh cáo.

Đem so sánh hai sự việc có một điểm tương tự nào đó với nhau để ám chỉ lời nói, việc làm của đối phương không thỏa đáng nhưng không làm đối phương bất mãn. Ví dụ giám đốc công ty A trong một lần đàm phán nghiệp vụ bị nhân viên công ty B đả kích. Ông nổi giận đùng đùng gọi điện thoại cho giám đốc công ty B nói rằng: "Nêu như các anh không bảo đảm với tôi sẽ cách chức người nhân viên vô lễ trong lần đàm phán trước thì rõ ràng các anh không có thành ý muố ký kết hợp đồng với công ty tôi " Giám đốc công ty B nghe xong nhẹ nhàng nói rằng: "ông giám đốc thân mến, giáo dục hay cách chức

nhân viên là công việc hoàn toàn nội bộ của công ty chúng tôi, không cần có bảo đảm gì đối với quý công ty. Cũng giống như chúng tôi không yêu cầu tổng giám đốc của quý ông nhất định phải cách chức giám đốc đã xung đột với nhân viên công ty tôi thì mới là thành tâm ký kết hợp đồng với chúng tôi." Giám đốc công ty A câm miệng như hến. Trong trường hợp này, giám đốc công ty B đã sử dụng rất tốt kỹ xảo dùng ví dụ để cảnh cáo. Tuy rằng hai công ty A và B có rất nhiều điểm bất đồng nhưng lại có một điểm tương tự tức là việc xử lý nhân viên hay giám đốc công ty đều là việc nội bộ của công ty, không liên quan gì đến việc có thành ý với đối phương hay không. Giám đốc công ty B nắm lấy điểm tương tự này để làm ví dụ cảnh bảo đối phương đưa ra yêu cầu quá mức và vô lý, biểu thị bất mãn đối với thái độ ngang ngược của giám đốc công ty A. Cần phải nói rõ rằng: Tuy ngữ khí diễn tả sự bất mãn của kỹ xảo này cũng tương đối rõ rệt nhưng cũng không giống như lối cảnh cáo trực tiếp cho nên gọi đây là kỹ xảo "lấy ví dụ kính cáo" chứ không phải là "lấy ví dụ để cảnh cáo".

c. Đòn nhu quyền.

Có một số thiếu nữ thích giận bạn trai để tỏ ra mình có cá tính. Nếu như thiếu nữ này là hạt ngọc trên tay cha mẹ hay cô em kiêu sa của người anh thì càng không dễ gì nhẫn nhịn người khác. Có một số chàng trai si tình vì sợ lỡ lời làm mếch lòng bạn gái, đắc tội với công chúa vội vội vàng vàng hạ mình cầu xin tha thứ để bộc bạch lòng trung thành đối với người yêu. Kỳ thực không cần phải làm như thế. Một thiên kim tiểu thư họ Từ con của một ông cục trưởng nọ yêu anh chàng họ Lý trong đơn vị, lúc nào tiểu thư cũng tỏ ra cao ngạo. Anh Lý xuất thân nông dân, sau khi đỗ đại học thì đến cục này làm nhân viên, thân cô thế cô không chỗ dựa. Một lần cô Từ đến nhà anh Lý chơi thấy quang cảnh trong gia đình anh Lý không vừa mắt bèn thì thầm vào tai anh Lý. Sau bữa cơm chiều, cô Từ

sai em gái của anh Lý hết việc này đến việc nọ, lúc thì đun nước, lúc thì lấy vải lau chân. Anh Lý cảm thấy khó chịu. Anh thừa cơ cười cười bảo cô em: "Muốn làm thầy thì trước tiên phải làm học trò. Bây giờ em nên ra sức tập luyện để đến khi về nhà người ta làm dâu cũng có thể lên mặt làm thầy". Cô Từ cảm thấy trong lời nói của anh Lý có ẩn ý cho là cô đã có thái độ quá mức nên anh Lý mới dùng câu nói đó để cảnh báo cô nhưng tránh xung đột trực tiếp. Dù rằng đối phương có hơi bất mãn lúc đó nhưng sẽ tỉnh ngộ về sau.

d. Hài hước nhắc nhở.

Hài hước là một thang thuốc giải nhiệt trong quan hệ giao tế. Có lúc lợi dụng hài hước để diễn dạt sự bất mãn cũng là một phương pháp tốt. Có một câu chuyện như sau:

Trong quán ăn, một cô nương thích xoi mói gọi trứng rán. Cô ta bảo người phục vụ: "Lòng trắng phải chín hoàn toàn nhưng lòng đỏ phải sống hoàn toàn, có thể chảy được. Không được dùng quá nhiều dầu, muối ít thôi, thêm vài hạt tiêu. Phải là trứng tươi của gà mái quê đang cục tác đẻ mới được."

Người phục vụ hỏi lại một cách nhỏ nhẹ: "Xin hỏi một chút, con gà mái ấy tên là cô Trân có hợp ý bà không?

Trong câu chuyện hài hước nhỏ này, người phục vụ đã dùng kỹ xảo hài hước để nhắc nhở bà khách lắm điều. Người phục vụ bộc lộ vẻ bất mãn đối với những yêu cầu hà khắc của khách hàng mà lại xuôi theo cách nói của đối phương, đề xuất ra một vấn đề buồn cười đến hoang đường để nhắc nhở bà ta rằng, những yêu cầu của bà ta thật là quá đáng, không thể nào thỏa mãn được, bằng cách đó đã diễn đạt sự bất mãn của mình đối với bà khách.

Ngoài ra, đối với những người có ác ý cũng không cần "lành làm gáo vỡ làm môi" mà chỉ cần đả thảo kinh xà cũng đủ để tự vệ. Những tên thô

lỗ mạo phạm, ta chỉ cần đánh kẻng đe dọa là đủ, không nên khiến cho người ta lâm vào tử địa, phải là một con người vừa vuông vừa tròn thì mới đứng vững giữa đời.

2. Không cần nói mà khiến người ta cũng hiểu

Trong hoạt động giao tế, một khi đã được lựa chọn và thiết kế thì có thể tạo thành một tình cảnh nhất định. Năm 1942, Hoàng Viêm Bồi làm ủy viên hội nghị hiệp thương thúc đẩy đàm phán đoàn kết toàn quốc chống Nhật bèn đáp máy bay từ Trùng Khánh đến Diên An. Mao Trạch Đông tiếp kiến ông ở hội trường lớn Dương Gia Lĩnh. Trong hội trường, đèn sáng choang, trên tường treo mấy bức tranh. Trong đó có một bức tranh vẽ một bình rượu và mấy chiếc cốc có chữ Mao Đài và có lời đề từ của Hoàng Viêm Bồi: "Huyên truyền hữu khách quá Mao Đài, nhưỡng tửu địa trung tẩy cước lai. Thị nhân thị giả ngã bất quản, thiên hàn thả ẩm lưỡng tam bôi." (Nghe nói có khách đến Mao Đài, nấu rượu tẩy trần cho ai. Là thật là giả ta không quản, trời lạnh hãy uống một vài cốc).

Bức họa này do con thứ của Thẩm Quân Nho là Thúc Dương vẽ tặng cha khi Quốc Dân Đảng tiến hành : cao trào chống Cộng lần thứ ba. Khi mời đề từ thì Hoàng Viêm Bồi nghĩ đến Hồng Quân đang uống rượu Mao Đài tẩy trần. Không ngờ bức họa ấy lại được treo ở hội trường của lãnh tụ Trung Cộng. Cho nên khi Hoàng Viêm Bồi vào hội trường nhìn thấy bức họa này rất xúc động như gặp người tri ngộ bèn hội đàm với Mao Trạch Đông một cách cởi mở, tạo thành một bước ngoặt quan trọng trong cuộc đời của ông. Trong trường hợp này, chính bức họa trong hội trường đã tạo thành một tình cảnh giao tế đặc biệt, đem lại cho đối phương lòng chân thành và hữu hảo, khiến cho cuộc hội đàm có tác dụng tốt và thành công rực rỡ.

Cũng có khi do nhu cầu quân sự hay thương mại không tiện nói ra mà bố trí tình cảnh giao tiếp có thiết kế sẵn cũng có kết quả bất ngờ.

Mọi người đều biết tình tiết kế không thành trong Tam Quốc diễn nghĩa, Tư Mã Phiên dẫn đại quân 15 vạn đến Tây thành. Lúc bấy giờ Gia Cát Lượng đang ở trong Tây thành, bên mình không có đại tướng, chỉ có mấy ông văn quan và hai nghìn rưỡi lính. Trong hoàn cảnh nguy nan này, Gia Cát Lượng quyết đoán truyền lệnh cất giấu toàn bộ cờ xí, mở rộng cửa thành, sai hai mươi tên lính giả làm bá tính quét dọn đường đi rồi tự mình lên mặt thành đốt hương đánh đàn. Tư Mã Phiên đến dưới thành thấy tình cảnh đó nghi là có mai phục bèn lui quân. Trong trường hợp này Gia Cát Lượng đã cả
gan mở rộng cửa thành, cho bá tính quét đường, lên mặt thành đánh đàn tạo thành một tình cảnh đặc biệt khiến cho đối phương ngộ nhận có quân mai phục, do đó giữ được thành trì. Sử dụng tài tình tình huống không lời mà khiến cho người ta hiểu, dù rằng hiểu sai sự thật thì cũng là diệu kế, tuy mạo hiểm mà hiệu quả lại kỳ diệu.

Trong hoạt động giao tế có lúc không tiện nói ra và cũng không cần thiết nói ra mà chỉ cần bố trí một tình huống giao tế nào đó có thể nói lên toàn bộ ý nghĩa, thực hiện được ý đồ giao tế.

Năm 1972, Tổng thống Nickson và phu nhân đáp máy bay đến Bắc Kinh thăm Trung Quốc lần đầu tiên. Khi xuống máy bay Nickson bảo cảnh vệ giữ cửa máy bay không cho tùy tùng cùng theo xuống. Nickson một mình xuống cầu thang máy bay vội vàng đưa tay chủ động bắt tay Chu ân Lai Các ký giả vội vàng tranh nhau chụp bức ảnh lịch sử quý báu này. Thời gian là năm 1972, địa điểm là sân bay Bắc kinh, lãnh đạo hai nước Trung - Mỹ nắm chặt tay nhau tạo thành một tình cảnh không lời mà có ý nghĩa đặc biệt. Việc này khiến cho người ta nhớ lại năm 1954 tại hội nghị Giơnevơ, ngoại trưởng Mỹ Jalet không chịu bắt tay Chu ân Lai tạo thành một hố ngăn cách tâm lý, nay Nickson đã san bằng ngăn cách, lại khiến cho người ta ý thức được quan hệ Trung - Mỹ đã chấm dứt một

thời kỳ, mở ra một thời kỳ mới. Vận dụng tình cảnh giao tế không lời trong
trường hợp này vừa thích hợp, vừa điển hình, có tác dụng biểu hiện ý nghĩa nhiều hơn ngôn ngữ.

Một cách bố trí hoàn cảnh khác, khi đối phương nói năng thất thố, không trực diện tỏ ý bất mãn mà phải đợi về sau lựa chọn hay bố trí một tình cảnh thích hợp, lặp lại lời nói tương tự của đối phương rồi sau đó cải chính khiến cho đối phương thấy rõ ý đồ. Ví dụ vợ đang ngồi may chồng đứng cạnh lảm nhảm “chậm một chút...cẩn
thận một chút...Kim gây rồi...héo vải ra...dừng lại...”
Vợ nổi giận bảo: “Sao anh nói nhiều thế, em biết may mà!”

Chồng nói: “Đương nhiên là em biết may, em yêu. Anh chỉ muốn em nhớ lại một chút khi em dạy anh lau nhà như thê'nào”.

Trong trường hợp này người chồng đã sử dụng kỹ xảo bố trí tình cảnh. Khi anh ta lau sàn nhà thì vợ đứng một bên chỉ chỉ trỏ trỏ như một ông tướng chỉ huy. Có lẽ không muốn làm mất mặt vợ ngay cho nên người chồng không bất mãn ra mặt mà đợi cho đến khi vợ đang may mới bày ra tình cảnh tương tự khiến cho vợ thể nghiệm được cảm giác bị người ta sai khiến, diễn đạt một cách khéo léo sự bất mãn của mình đối với hành vi lên mặt làm thầy của vợ.

Cần phải nói thêm rằng, tình cảnh giao tế không phải lúc nào cũng do ta lựa chọn và thiết kế. Nếu như đối phương lựa chọn và thiết kế thì ta phải chú ý ý nghĩa của tình cảnh giao tế, lý giải chính xác, ứng phó linh hoạt, đề phòng bị động và sai lầm.

3. Đuổi khéo kẻ quẩn Chân

Trong giới kinh doanh có nhiều ví dụ chứng tỏ những người, những công thần khai sáng xí nghiệp thường trở thành người gây trở ngại hay

cản trở sự tiến bộ của công ty. Những người này tự cho mình là công thần, là bậc trưởng lão, ngôi cao mà vô tích sự, tự mãn
không cầu tiến bộ nhưng lại giỏi kéo bè kéo cánh, lừa lọc kiếm chác. Năng lực của bọn họ đã không còn đuổi kịp sự phát triển của công ty mà đã trở thành những hòn đá buột chân, cản trở sự tiến bộ của công ty.

Người quản lý đau lòng nhức óc nhưng không nỡ gạt bỏ cảm tình, vừa không có dũng khí cắt đứt, vừa không có biện pháp tốt để giải quyết tình hình, thế thì nên làm như thế nào?

Trừ những kẻ vô tình trời sinh lãnh đạm, vong ân bội nghĩa ra, nói chung đa số không nhẫn tâm nói đánh là đánh, nói giết là giết đối với những người bạn năm xưa cùng chung hoạn nạn gây dựng sự nghiệp. I)ù rằng tai hại đã cục điểm nhưng vì một chữ tình khó lòng không dám ngơ qua ngày d.oan tháng, nhưng cứ tiếp tục như thế thì không thể được.

Nếu như người quản lý học được thuật tiến công bên sườn thì không những có thể vừa chiếu cố tình cảm, vừa đưa công ty thoát khỏi cảnh khó khăn, mở ra một thời cơ mới, Lưỡng toàn kỳ mỹ. Thế không vui sướng hay sao.

Phương pháp tấn công cạnh sườn rất nhiều, xin dẫn ra vài ví dụ, hy vọng các nhà quản lý có thể tham khảo.

*Lập cho ông ta một phòng mới.

Phân phối vị trí các phòng có ý nghĩa tượng trưng quyền lực, nhất là một phòng làm việc cho riêng một người thì bất luận vị trí, rộng hẹp, bài trí như thế nào đều đủ để biểu thị địa vị và quyền lực của người đó trong công ty.

Phòng làm việc cũ đã sử dụng mấy năm hoặc hơn chục năm, hình thái và ý nghĩa quyền lực đã thâm căn cố đế, phòng nào của phó giám đốc, phòng nào của giám đốc mọi người đều quen thuộc biết rõ, phòng nào quyền lực bao nhiêu, trung tâm quyền lực ở đâu, ai ai cũng rõ.

Giá như bây giờ anh muốn chiếm đoạt quyền lực của người phòng nào mà không muốn dùng thủ đoạn điều chỉnh chức vụ thì phương thức tương đối kín đáo nhất là sắp cho anh ta một phòng làm việc mới ở xa trung tâm quyền lực.

Như vậy trong tình huống rất tự nhiên và vô hình này, người đó dần dần mất ảnh hưởng vốn có. Chờ đến khi ảnh hưởng của anh ta mất đi thì xử lý anh ta không còn là việc quá nặng tay và cũng không sinh ra tác dụng phụ hay di chứng về sau.

Trên thực tế, đổi phòng làm việc là bước thứ nhất của quá trình tước đoạt quyền lực. Xét bất kỳ góc độ nào, biện pháp đó đều là ôn hòa nhất và khôngg tổn hại sự tôn nghiêm của đối phương. Kịch liệt hơn một chút tí đưa anh ta ra khỏi phòng làm việc cá nhân,đưa vào phòng làm việc lớn cùng với các cán bộ làm việc thường, nói khéo là tăng cường cho bộ phận đó. Mất phòng làm việc riêng rồi thì đội ngũ cận vệ của anh ta cũng theo đó giải thể.

Có một số công ty thừa cơ cải tổ mở rộng, rời toàn bộ công ty sang một ngôi lầu lớn mới xây, người quản lý theo ý đồ của mình mà phân phối lại các phòng làm việc để đạt mục đích lấy lại quyền lực của mình.

* Cắt điện thoại, không mời họp, cắt thông tin.

Có người nói, người có quyền lực nhất trong một công ty có thể là thư kí bởi vì mọi thông tin đều truyền đạt thông qua cô, cho nên cô là người có nhiều thông tin nhất của công ty. Thư kí nếu như không thích người nào, muốn cho người đó mất quyền thế có thể rất dễ làm. Cô ta chỉ cần cắt đứt những nguồn thông tin là đã khiến cho
anh ta lâm vào cảnh cực kỳ khốn đốn.

Trong thời đại thông tin ngày nay có thể nói, thong tin là nguồn của mọi quyền lực. Ai có biện pháp nắm bắt càng nhiều thông tin thì người đó

càng có quyền lực. Cho nên một trong những biện pháp giết người không dao chính là cắt đứt nguồn thông tin.

Làm sao cắt đứt nguồn thông tin của đối phương?

Ví dụ triệu tập hội nghị quan trọng khi đối phương vắng mặt hay đang đi công tác xa khiến cho đối phương mất cơ hội tham gia các quyết sánh, hoặc giả không gửi giấy mời hội nghị, không gửi báo cáo nghiệp vụ cho đối phương.

* Đề bạt lên chức mà thực tế là giáng cấp khiến đối phương không có thực quyền.

Bề ngoài là thăng chức, thực tế là tước bỏ quyền lực của đối phương. Cơ quan hành chính đưa các bộ trưởng, viện trưởng làm cố vấn tư vấn quyết sánh khiến cho họ chức cao mà vô vị, đó là thủ đoạn minh thăng ám gián.

Cách làm này có nhiều ưu điểm: Một là không tổn thương thể diện của đối phương: Hai là quyền lực được chuyển dịch một cách ôn hòa và thuận lợi. Ví dụ như đưa tổng giám đốc, phó tổng giám: đốc làm cố vấn cao cấp thì không ai có thể chê trách được.

* phái đối phương đi công tác lâu dài.

Mời đối phương ra nước ngoài tham quan, khảo sát một vài tháng. Khi anh ta trở về thì phát hiện toàn bộ tình thế đã đổi thay, công tác của anh ta đã do người khác đảm trách, quyền lực của anh ta không còn bao nhiêu. Bấy giờ bèn giải thích do tình hình cấp bách
không thể không có người xử lý nên đã bố trí người thay thế, anh ta dù biết rõ, trong lòng cũng vô khả nại hà!

Cứ tiến công cạnh sườn liên tiếp như thế, chắc chắn không ai chịu nổi, chỉ còn có cách ngoan ngoãn xin về hưu. Đối với người bất tài thì thực lòng mà nói, như thế đã là nhân từ lắm rồi. Làm như vậy công tư đôi đường đều có lợi vừa không hạ bệ làm mất thể diện, vừa không phải

đá khỏi ghế, để cho hưởng tiền hưu trí an tuổi già, như vậy kế tấn công cạnh sườn sao lại không tốt?

Kế 5 Kế khen thưởng

Làm thế nào trả giá ít nhất mà đổi lấy được nhân tâm?

Người đời chữ danh là quan trọng nhất. Để giữ thể diện, người ta có thể khuynh gia bại sản, làm tổn thương thể diện có thể diện kết thành oán thù. Làm cho có thể diện thì người ta có thể vì mình liều mạng kẻ sĩ vì tri kỷ chết. Nếu ai xem nhẹ vấn đề thể diện thì bản thân họ không thể nào tôn trọng thể diện người khác và cũng không có ai bán thể diện cho họ.

Ban phát thể diện là một thuật mà người lãnh đạo chuyên dùng, không phải cấp trên không thể ban thưởng thể diện cho người khác. Thể diện là tư cách. Cấp trên có thể tạo cho cấp dưới một tư cách nào đó. Có tư cách rồi thì không cần quỵ lụy cầu xin ai chỉ cần ngỏ ý thì người chịu ơn mình phải lo sợ.

Chúng ta phải chú trọng giữ thể diện, vì vậy không nên quá thân cận với ngươi khác. Thân cận dẫn đến khinh nhờn khiến cho lãnh đạo mất tinh thần bí và khuyết điểm cũng dễ bộc lộ.

Giữ thể diện thì điều khó nhất là giữ thăng bằng giữa uy nghiêm và thân cận, đó gọi là “ xa thì chung thân, gần thì bất kính”.

1. Kẻ sĩ chết vì người tri kỷ

Một ông nọ có một câu chuyện khiến người ta suốt đời khó quên.

Trong khu tập thể gia đình tôi có một cụ già gác cổng. Cụ là một người cô đơn không gia đình, mọi người luôn vui vẻ với mọi người cho nên có người gọi “Cụ Hói”, ông ập tức quay đầu lại há miệng không còn răng cười phô cả lợi. Con tôi vừa 8 tuổi cũng theo chúng tôi gọi cụ là cụ Hói, ông cũng cười.

Bỗng một hôm cụ ốm và không bao giờ ngồi dậy được.

Khi sắp tắt thở, mọi người đều đến bên giường cụ. Nhớ ông đã gác cổng khu nhà này nhiều năm, mỗi người đều đã nhiều lần nửa đêm gọi ông dậy mở cửa hoặc nhờ ông trông nom hộ cháu bé hay nhắn giùm ai một việc gì đó Vì thế ai cũng coi ông như là bố, có người còn lấy giấy bút toan ghi chép di chúc của cụ. Cụ đã thoi thóp, lắc đầu quầy quậy. Những người đứng xung quanh rơi nước mắt. Cuối cùng cụ nói thều thào: "Nếu thư... có tổ chức... truy điệu thì chớ có quên. ..". Không nói tiếp được nữa, nước mắt trào ra. Người ta bèn đưa giấy bút đến, ụ bèn vẽ nguyệch ngoạc 5 chữ lớn: Tôi là Trương Trường Sinh. Bút rơi xuống và cụ tắt thở. Trước khi qua đời cụ còn nhắc đến danh (tên gọi) của mình.

Con người sống trên đời có khi chỉ vì danh mà bỏ lợi, có khi quên cả mạng sống. Nắm bắt được điểm này thì trong việc xử lý các quan hệ giữa người với người lúc nào cũng thành công. Chỉ cần động chạm đến danh của người ta thì người ta nhất định nổi giận. Còn nếu như làm cho người ta có danh thì người ta sẽ liều mình cho ta. Đó là cái gọi là kẻ sĩ chết vì người tri kỷ, thiếu nữ vì chàng trai mà trang điểm.

Có một lần Tề Uy Vương và Ngụy HuệVương cùng nhau đi săn. Ngụy Huệ Vương hỏi: "Nước Tề có bửu bối không?" Tề Uy Vương đáp rằng: "Không có". Ngụy Huệ Vương nghe xong rất đắc ý bèn nói: "nước Ngụy tôi tuy nhỏ còn có viên ngọc đường kính 1 thốn, chiếu sáng đứng trước đằng sau 12 cỗ xe. Có cả thảy 10 viên như thế,
chẳng lẽ nước lớn thư nước Tề của quý quốc lại không có bửu bối...
Tề Uy Vương thản nhiên đáp rằng: "Tiêu chuẩn xác định bửu bối của tôi khác với ngài. Tôi có một vị đại thần tên là Kiềm Phu, phái ông ta trấn thủ Từ Châu, người nước Yến thì lập đền cầu phúc ở phía cầu bắc cửa thành Từ Châu, người nước Triệu thì lập đàn cầu phúcở cửa đông thành Từ Châu, có hơn bảy ngàn hộ di cư đến xin lệ thuộc vào nước Tề. Tôi có một đại thần tên là Chủng Thủ,phái oog ta coi việc trị an thì ngoài đường

của rơi không ai nhặt. Bốn vị đại thần đó tài năng đức độ của họ chiếu sáng ngàn dặm chứ đâu chiếu sáng 12 cỗ xe.”

Câu trả lời này đã khiến cho Ngụy Huệ Vương xấu hổ không biết nói gì nữa và đồng thời cũng là một lời tuyên dương đối với các thần hạ của mình. Chính nhờ vào những cách ban khen như thế mà Tề Uy Vương lung lạc dược nhân tâm một cách xuất sắc khiến cho một số đại thần nhú Điền Ky, Tôn Tuấn Phù, Vu Đăng v.v... là nhúng nhân tài kiệt xuất đều tâm phục khẩu phục, cam tâm tình nguyện tận tụy vì Tề Uy Vương. Nhờ vậy nước Tề đại trị xuất hiện ra cục diện đứng đầu triều đình bốn phương đều phải triều phục.

Trong xã hội hiện đại, phương pháp này vẫn có giá trị thực dụng bởi vì tính xã hội của con người quyết định: Con người cần phải được người khác và xã hội thừa nhận, khẳng định. Nếu như ta thật tình ban thưởng , quan tâm đến người khác, chân thành yêu mến họ, ban thưởng khảng khái thừa nhận họ, tất nhiên sẽ có hiệu ứng tâm lí cảm kích và có tác dụng khích lệ họ. Thậm chí họ có thể xem ta là tri kỷ và có thể báo đáp kẻ sĩ chết vì người tri ky. Đối với người Trung Quốc, sự tôn nghiêm thường là vấn đề thể diện, không ban phát thể diện hay không có thể diện thường dẫn đến phẫn nộ và xung đột. Nhiều người vì thể diện mà đánh giết nhau. Khi kết hôn thì tuyên bố mọi thứ đều đơn giản hóa nhưng một mặt khác lại đòi hỏi yến tiệc mừng hỉ khuynh gia bại sản và chỉ sợ người khác không biết, lại càng sợ người ta không đến. Bởi vì tất cả những điều đó đều có quan hệ đến thể diện tức đến chữ danh. Trong lòng tuy rằng kêu khổ nhưng trên mặt bao giờ cũng tỏ vẻ vui sướng.

2. Diệu kế chụp ảnh với cấp dưới

Năm 1907, Tưởng Giới Thạch đến Nhật Bản học quân sự ở Chấn Võ Học Hiệu. Chẳng bao lâu thì người đồng hương của ông là Trần Kỳ Mỹ giới thiệu ông gia nhập Đồng Minh Hội. Trong thời kỳ này, Tưởng Giới

Thạch gởi cho người anh họ một tấm ảnh có đề một bài thơ: "Dằng đằng sát khí mãn toàn cầu, Lực bất như nhân vạn sự hưu! Quan ngã Thần Châu hoàn ngã thanh, Đông lai chí khởi tại phong hầu" (Toàn thế giới đang chiến tranh, sức không bằng người thì không làm gì được. Ta đem tuổi thanh xuân đến Thần Châu chí tại lập công danh). Lời thơ tuy đơn giản nhưng biểu lộ đương thời Tưởng Giới Thạch còn là một thanh niên đầy nhiệt huyết, có ý thức dân tộc, biểu lộ chí hướng và hoài bão của mình.

Về sau, khi địa vị của Tưởng Giới Thạch đã cao hơn trước thì ảnh của ông càng có nhiều cách sử dụng. Trước khi Bắc Phạt, Tưởng Giới Thạch đã bắt đầu muốn làm danh sĩ thiên hạ thâu tóm toàn bộ thế giới, xây dựng một sự nghiệp lớn. Mùa xuân năm 1926, Thiệu Lực Tử thừa lệnh Trung ương Quốc Dân Đảng Quảng Châu đến Thượng Hải liên lạc với các nhân sĩ giới báo chí, tuyên truyền chủ trương của Quốc Dân Đảng. Nhân cơ hội đó, Tưởng Giới Thạch nhờ mang một bức ảnh của mình chuyển tặng cho Trần Bố Lôi và gửi lời thăm hỏi vị nhân sĩ của giới báo chí này.

Trần Bố Lôi đương thời là thủ bút tờ Thương Báo ở Thượng Hải. Ông tài ba, xuất chúng, văn chương như thần. Những bài xã luận, bình luận mà ông viết đều có một phong cách nổi tiếng trong giới báo chí Thượng Hải. Ông đã từng vì có quan hệ chính trị với Quốc Dân Đảng của Tôn Trung Sơn ở Quảng Châu, ngôn luận quá khích nên đã bị cơ quan an ninh của tô giới Thượng Hải hạch tội việc này càng làm cho ông ta nổi tiếng.

Tưởng Giới Thạch không những bái phục Trần Bố Lôi về lòng dũng cảm và tài ba mà còn coi trọng ông vì là người đồng hương Triết Giang. Chính vì vậy mà gửi ảnh tặng.

Trong một tiệc chiêu đãi giới báo chí ở Thượng Hải, Trần Bố Lôi nhận được ảnh của Tưởng Giới Thạch do Thiệu Lực Tử chuuển đến mới lần đầu tiên biết mặt Tưởng giới Thạch và cũng lãnh hội được ý tứ của Tưởng Giới Thạch, sau đó lại được lời mời cùng Tưởng Giới Thạch hội ngộ. Cuối cùng đến cuối năm này thì ông đến Nam Xương gặp vị Tổng tư lệnh quân đội Cách mạng Quốc dân Đảng, từ đó về sau trong hơn 20 năm rong ruổi theo Tưởng Giới Thạch, cho đến năm 1968 thì ông tự sát. Mối tình giao hảo giữa hai người chỉ bắt đầu bằng một tấm ảnh nhỏ.

Tưởng Giới Thạch nhờ Trường Võ Bị Hoàng Phố lập nghiệp. Tưởng Giới Thạch làm hiệu trưởng trường đó. Biết rõ phải duy trì mối quan hệ giữa hiệu trưởng và học sinh cho nên không bao giờ bỏ qua cơ hội bồi dưỡng và lôi kéo học sinh. Trong công việc này, tặng ảnh cũng là một tiết mục nhỏ không thể bỏ qua.

Trong thời kỳ kháng chiến chống Nhật, Tưởng Giới Thạch thành lập Trung ương huấn luyện đoàn ở Phú Đồ Quan. Tưởng Giới Thạch tự mình làm đoàn trưởng tổ chức các lớp huấn luyện, quan trọng nhất là huấn luyện đảng chính. Nội dung huấn luyện ngoài phần huấn luyện quân sự ra còn huấn luyện chính trị, chủ yếu là giảng dạy về hình thế chiến tranh chống Nhật đương thời và phương châm chính sách của Trung ương đảng với trọng điểm là tận trung với lãnh tụ.

Lớp huấn luyện kết thúc thì tiết mục quan trọng nhất là Tưởng Giới Thạch chụp ảnh với những người dự lớp huấn luyện. Sau khi chụp ảnh chung, Tưởng Giới Thạch còn lần lượt tiếp kiến từng nhóm 10 người trong khoảng 15 phút và chụp ảnh riêng từng nhóm. Khi có dịp còn tặng cho mỗi học viên một tấm ảnh có ghi tặng cho đồng khí X bên dưới ký Tưởng Trung Chính tặng và đóng con dấu. Tặng bức ảnh đó vừa để cho học viên cảm thấy tình cảm sâu sắc, đi khắp nơi khoe khoang là môn

sinh của Thiên tử. Và quan trọng hơn nữa khiến cho học viên luôn luôn nhớ tận trung với lãnh tụ.

Sau khi kết thúc chiến tranh kháng chiến chống Nhật, Tưởng Giới Thạch bèn đưa ra chủ trương khoan hồng đối với những người Hán gian đã từng cầm quân theo Nhật, thu phục họ để mở rộng thế lực chống Cộng. Mùa xuân 1946 Tưởng Giới Thạch cùng Tống Mỹ Linh đi thị sát, triệu tập hơn 20 vị tướng lĩnh cao cấp của Quốc Dân Đảng ở Dự Bắc trong đó có những Hán gian như Bàng Bỉnh Quyên, Tôn Điện Anh v.v...Ngoài việc bày yến tiệc khoản đãi ra Tưởng Giới Thạch còn tổ chức chụp ảnh tập thể. Rồi sau đó Tưởng Giới Thạch ngồi lần lượt chụp ảnh với từng người để tỏ lòng ân sủng. Bàng Binh
Nguyên, Tôn Điện Anh hết sức vui mừng đem phóng đại ảnh chụp chung với Tưởng Giới Thạch phân phát cho các thuộc hạ, thân bằng cố hữu để khoe khoang. Bọn họ biết rõ bằng, Tưởng Giới Thạch làm như thế là biểu thị không bao giờ tính sổ với họ nữa cho nên yên tâm đánh cộng sản, đó chính là mục đích của Tưởng Giới Thạch. Chiêu này của Tưởng Giới Thạch rất thành công. Người ngồi ở địa vị cao muốn vỗ về người bên dưới dễ dàng như thế. Có một số người hèn hạ được vị đại nhân nào đó vỗ về thì đã cảm thấy vinh quang, có thể diện, tựa hồ giá trị bản thân họ được đề cao. Tâm lí cảm kích khiến
cho họ thề chết quên mình tận trung với đại nhân. Tưởng Giới Thạch biết với thân phận của mình chỉ cần chiếu cố ban phát thê diện cho cấp dưới thì có thể lung lạc được họ.

Những nhà lãnh đạo hiện nay, các ông chủ phải chăng cũng nên thường xuyên chụp ảnh với cấp dưới....

3. Lạt mềm buộc chặt

Mạnh Hoạnh là một thủ lĩnh dân tộc thiểu số khu vực Nam Trung thời kỳ Tam Quốc, là một nhân vật rất có ảnh hưởng ở địa phương. Mạnh

Hoạch cấu kết với Chu Bao, Ung Tiêu, Cao Định.... cử Ung Tiêu làm chủ soái. Thừa cơ nước Thục bị nước Ngô đánh bại, nguyên khí tổn thương, Lưu Bị vừa chết, Mạnh Hoạch bèn phát động dân tộc thiểu số nổi dậy giết chết các quan lại của nước Thục phái đến khu vực này công khai tiến hành khởi nghĩa vũ trang.

Xưa nay Nam Trung là một khu vực nhiều dân tộc. Thời Tam Quốc nơi đây có nhiều dân tộc thiểu số, như tổ tiên của các tộc Di, tộc Choang, tộc Thái, tộc Độc Long ngày nay. Thời Hán các dân tộc này bị gọi là Tây Nam Di. Họ cùng cư trú với người tộc Hán, cùng nhau lao động khai phá biên cương Trung Quốc, có nhiều cống hiến to lớn cho sự phát triển kinh tế và văn hóa của Trung Quốc. Cuộc nổi loạn của Mạnh Hoạch vừa phá hoại nguyện vọng chung sống hòa bình của các dân tộc, vừa uy hiếp nghiêm trọng chính quyền Thục Hán, làm trở ngại việc đánh vào Trung Nguyên của Gia Cát Lượng. Để bảo vệ nước Thục, Gia Cát Lượng bèn tiến hành chuẩn bị, đến năm 225 CN thì chia quân thành ba cánh tiến công Nam Trung.

Khi bắt đầu xuất quân, Gia Cát Lượng tiếp thu kiến nghị của tham quân Mã Tuấn, chủ trưởng lần xuất chinh này không phải nhằm giết sạch các phần tử phiến loạn chiếm đoạt thành lũy mà chủ yếu là chinh phục các nhân vật lãnh tụ địa phương, khiến cho họ tự nguyện phục tùng sự thống trị của nhà Thục Hán không làm phản nữa. Đó gọi là “công tâm vi thượng, công thành vi hạ”. .

Gia Cát Lượng xuất quân không bao lâu thì nội bộ quân phiến loạn khu vực Nam Trung chia rẽ. Ung Tiêu bị bộ hạ giết chết, Mạnh Hoạch làm thống soái. Tiếp theo Gia Cát Lượng giết Cao Định, đánh tan quân đội Chu Bao. Tháng 5 năm năm đó Gia Cát Lượng đem quân vượt Lô Thủy truy kích Mạnh Hoạch.

Vì Mạnh Hoạch có uy tín nhất định đối với quần chúng địa phương cho nên các dân tộc ít người và người Hán ở địa phương đều phục tùng, vì vậy Gia Cát Lượng chủ tâm không giết Mạnh Hoạch, mà nhất định phải bắt sống. Mạnh Hoạch thấy quân Thục đến bèn đem quân nghênh chiến. Tướng Thục Vương Bình đánh nhau với Mạnh Hoạch rồi quay đầu rút lui. Mạnh Hoạch xua quân tiến tới đuổi theo ven núi. Đột nhiên quân Hán từ hai bên sườn núi đánh ra, Mạnh Hoạch trúng mai phục, thất bại rút chạy. Quân Thục đuổi gấp bắt sống đượm mạnh Hoạch.

Quân sĩ áp giải Mạnh Hoạch đến đại bản doanh gặp Gia Cát Lượng. Gia Cát Lượng hỏi Mạnh Hoạch: "Chúng tôi đối sử với người không kém tại sao ngươi chống lại triều đình". Hiện nay đã bị bắt rồi, còn có điều gì nói nữa hay không?". Nói xong, Gia Cát Lượng thân hành dẫn Mạnh Hoạch tham quan doanh trại quân Thục, hỏi

Mạnh Hoạch: "người xem quân đội của ta như thế nào Mạnh Hoạch thấy doanh trại chỉnh tề, quân sĩ nghiêm minh sĩ khí hào hùng, trong lòng rất khâm phục nhưng vẫn chưa chịu phục tùng. Mạnh Hoạch nói: "Tôi không phải bị đánh bại, chỉ là không rõ thực hư, trúng kế mai phục của các ông nên mới bị bắt. Bây giờ nhìn thấy quân đội của các ông xem ra cũng chỉ đến thế mà thôi, nếu thực sự đánh với ông thì chúng tôi có thể thắng". Gia Cát Lượng cười bảo rằng: "Nếu như vậy ta thả ngươii về. Người chỉnh đốn binh mã, đánh nhau một trận nữa ". Nói xong bèn bày tiệc chiêu đãi Mạnh Hoạch, sau đó thả về.

Sau khi trở về, Mạnh Hoạch lại liên tiếp đánh nhau với Gia cát Lượng cả thảy bảy lần đều bị bắt bảy lần. Lần cuối cùng, Gia Cát Lượng dồn quân đội Mạnh Hoạch vào khe núi chặn đứng đường về, phóng hỏa đốt núi. Lửa cháy đùng đùng thiêu đốt quân lính, kêu la đầy trời. Mạnh Hoạch lại bị bắt lần thứ bảy, lại bị giải đến đại bản doanh quân Thục. Quân lính truyền lệnh của Gia Cát Lượng: Thừa tướng không muốn gặp

Mạnh Hoạch nữa,hạ lệnh thả Mạnh Hoạch về để chỉnh đốn lại binh mã đánh nhau một lần nữa. Mạnh Hoạch suy nghĩ hồi lâu bèn nói: "Bảy bắt bảy tha, đó là việc xưa nay chưa từng có Thừa tướng đã giữ thể diện cho ta nhu thế này , tuy ta không học hành nhiều nhưng cũng biết đạo lý làm người, làm sao ta lại không nể mặt Thừa tướng". Nói xong bean quỳ xuống khóc thưa rằng: "Thừa thắng ân uy, chúng tôi không dám làm phản nữa .

Gia Cát Lượng rất phấn khởi bèn đỡ Mạnh Hoạch dậy mời vào trong trướng, bày tiệc chiêu đãi rồi đưa tiễn Mạnh Hoạch ra ngoài doanh trại trở về.

I)o đó có thể thấy, đối với những đối thủ ngoan cố không phải lúc nào cũng có thể dùng thủ đoạn cứng rắn lấy đá chọi đá. Làm như thế dù cho có chế phục được người ta cũng vị tất thu phục được lòng người ta. Làm như Gia Cát Lượng là thượng thượng sách. Mạnh Hoạch bảy lần thất bại dưới tay Gia Cát Lượng vốn đã mất hoàn toàn thể diện, có thể chém, có thể giết tùy Gia Cát Lượng. Nhưng Gia Cát Lượng không những không giết Mạnh Hoạch, thậm chí không làm nhục mà lại dùng lễ khách quý đối đãi Mạnh Hoạch. Gia Cát Lượng đã bảo vệ thể diện cho Mạnh Hoạch. Gia Cát Lượng đã xử sự tuyệt hảo. .

Ngoài ra, ban phát thể diện là việc người lớn đối với người nhỏ, bề trên đối với cấp dưới, kẻ mạnh đối với kẻ yếu Nếu như Gia Cát Lượng không có quân đội hùng mạnh dụng kế tài tình thì cũng không thể nào khoan dung bảy bắt bảy tha. Cho nên không nên ban thể diện một cách bừa bãi để người ta khỏi chê cười.

4. Khiến kẻ lười làm việc nặng

Một viên chức nhỏ hàng ngày chuyên đến cơ quan trễ, về nhà sớm. Ông chủ nhiệm đã nhiều lần thành tâm thành ý giáo dục nhưng anh ta vẫn cứ đến trễ về sớm dù cho đã phê bình, phạt tiền. Cuối cùng chủ

nhiệm cử anh ta làm tổ trưởng phụ trách một tổ công tác. Đầu tiên anh ta không chịu làm, người khác nghe nói phong anh ta làm tổ trưởng ai cũng cả cười cho rằng chủ nhiệm đang đùa. Nhưng chủ nhiệm vẫn cương quyết như thế. Anh chàng viên chức nhỏ này cũng đành nhận việc. Thật là ngoài sức tưởng tượng. Không những anh ta phụ trách tổ công việc của tổ mà còn tự mình không bao giờ đến trễ về sớm nữa. Hơn nữa làm việc lại xuất sắc hơn các tổ
trưởng khác.

Giao cho người ta trách nhiệm, khuấy động lòng tự tôn và lòng tự tin của người ta thì tốt hơn phê bình kỷ luật. Mỗi một cá nhân đều quan trọng chỉ cần cho người ta cơ hội. Trong xí nghiệp, người lãnh đạo bất luận khi làm kế hoạch hay trong công việc hàng ngày đều phải nhớ kỹ trong lòng điều đó và luôn luôn phải thể hiện trong hành động.

Công ty thời trang Mary của nước Mỹ do Mary sáng lập và làm giám đốc nói về phương pháp lãnh đạo như sau: “Một khi tôi thay một người nào đó tôi bèn tưởng tượng ra trên thân thể của mỗi người đều mang một tín hiệu:Hày để cho tôi cảm thấy tôi là quan trọng. Tôi bèn lập tức hưởng ứng tín hiệu đó, hiệu quả là đạt đến những hiệu qủa ngoài tưởng tượng”. Mary làm như vậy bởi vì bà đã từng bị người ta đối xử lạnh nhạt khi bà còn là nhân viên trong một công ty khác. Có một lần bà cùng các đồng sự chờ được bắt tay ông giám đốc công ty Thương mại của Mỹ. Chờ khá lâu đến khi bà đến trước mặt ông giám đốc công ty Thương mại, tuy ông ta vẫn bắt tay bà nhưng rất hững hờ tựa hồ như Mary không tồn tại. Điều đó làm tổn thương sâu sắc Mary, cho nên sau khi Mary lập công ty thời trang của mình thì mỗi khi tiếp nhân viên dù cho bận rộn bao nhiêu, mệt nhọc bao nhiêu bà cũng tập trung tinh thần tiếp đãi nhân viên tử tế khiến cho mỗi một nhân viên đều cảm thấy mình quan trọng. Như vậy nhân viên cảm kích lòng tri ngộ của bà nên làm việc

tận tâm tâm lực. Tục ngữ nói thật đúng, tim người bằng thịt. Một khi cảm thấy người ta đối xử với mình một cách hữu hảo và tôn trọng mình thì không bao giờ dùng oán báo ân.

Người xưa đã từng dùng kẻ trộm làm cảnh sát đã chứng minh tính ảo diệu của biện pháp ban phát thể diện.

Thời kì Tây Ngụy, một dải phía bắc Ung Châu thường có trộm cướp. Vì núi non hiểm trở, trộm cướp ẩn nấp dễ dàng, quan quân không cách gì bắt được. Thứ sử Hàn Bao trong lòng rất lo lắng phái người dò thám khắp nơi. Kết quả nhận thấy bọn trộm cướp đều là con em của các thổ hào địa phương. Hàn Bao giả vờ không biết là con
em của các thổ hào làm trộm cướp, mời chào các vị thổ hào ấy một cách khách khí.

Một hôm ông mời tất cả các vị thổ hào ấy đến họp, nói với họ một cách thành khẩn rằng: "Thử sử tôi là một kẻ thư sinh làm gì biết cách bắt trộm cướp, cho nên xin mời các vị cùng nhau giúp tôi giải quyết việc này. " Nói xong phong chức cho con em thổ hào thường ngày hay quấy rối, giao cho mỗi người phụ trách một khu vực. Nếu như phát hiện có trộm cướp mà không bắt thì xử lý tội cố
ý dung túng. Vì vậy, các chàng trai trẻ vừa được phong chức không ai không sợ hãi đều tự thú nhận những án trộm cướp trước kia đều do bọn họ làm. Những kẻ trộm cướp được giao nhiệm vụ này trở thành phần tử tích cực giao nộp toàn bộ danh sách các đồng đảng, chỉ rõ nơi ẩn trốn của đồng đảng.

Hàn Bao cầm lấy danh sách, dặn dò các quan viên này rồi cho họ trở về nhà. Hôm sau dán một cáo thị tại cổng thành chiêu hồi tất cả những tên trộm cướp. Nếu trong vòng một tháng ai không ra đầu thú thì sẽ đánh bắt trị tội, tịch thu gia sản của chúng. Trong vòng mười ngày quả nhiên toàn bộ bọn trộm cướp đều đến tự thú. Hàn Bao điểm diện

theo danh sách không sai một tên nào. Ông ân xá cho họ, khiến họ cải tà quy chính. Chiêu này thật là linh nghiệm, từ đây bọn trộm cướp không dám làm điều ác nữa.

Dù người cực kỳ ác, cực kỳ xấu thì trong chốn sâu thẳm của nội tâm cũng còn một chút lòng tự tôn và lòng thể diện. Bọn họ làm điều ác bởi vì đã phạm điều cấm kị, bị mọi người khinh bỉ cho nên chỉ còn có cách lún sâu vào tội lỗi, lòng tự tôn và thể diện bị gác sang một bên. Bởi vì người khác đã không tôn trọng bọn chúng, chửi bới, trách mắng bọn chúng. Nhưng khi giao cho họ công việc giám sát những kẻ làm điều ác, khen thưởng họ, khêu gợi lòng tự tôn và thể diện của họ thì không những họ gánh vác trách nhiệm mà quan trọng hơn nữa, họ bắt đầu chịu trách nhiệm về hành vi của mình như một người bình thường.

Kế 6 Kế lán tụng

Làm thế nào để tán tụng người khác đúng lúc cho người ta đội mũ cánh chuồn mà bị mọi người xỉ vả là vì ba nguyên nhân. Một là làm thiếc mũ cánh chuồn không có gì khó, mỗi ngày có thể làm hàng vạn chiết. Hai là mọi người đều thích rủ nhau đi xem như hội. Hai là những bọn lưu manh đê tiện thì ở đâu cũng có.

Kỳ thực tán dương người ta có nhiều cấp. Cấp thượng đẳng thì gọi là tán tụng, tán dương, xưng tụng. Cấp hạ đẳng thì gọi là tán tụng, lấy lòng, a dua, bợ đỡ.

Tán tụng thượng đẳng có mấy điều qui phạm chủ

- Bất luận thật hay giả đều phải khiến cho người ta tin.
- Không để lại dấu vết, không biến sắc để khiến cho người ta không nhận ra.
- Khẩu khí nhẹ nhàng thích hợp với người, từ xa cúi đầu gập lưng.
-Lời lẽ có ý mới chứ không phải những câu sáo rỗng quen thuộc.
-Mức độ thích đáng.

Từ đó ta có thể thấy đội mũ cánh chuồn xem ra trông chừng dễ, kỳ thực rất khó. Các việc nói trên chỉ đôi điều mà thôi, chỗ ảo diệu tại tâm chứ không điều nào giống điều nào, phải thoát khỏi những lề lối dung tục khiến người ta phán mà cũng không quá cao siêu, cho nên phải cẩn thật nếu không rất dễ biến thành trò cười.

1 . Cho đội mũ cánh chuồn bằng cách dùng lời nói hoang đường mỹ lệ .

Tán tụng người khác không phải là việc dễ dàng, cái gọi là vỗ mông ngựa, a dua, xu nịnh đều là sản phẩm của thủ thuật tán tụng kém cỏi bởi vì không phù hợp với tiêu chuẩn tán tụng.

Mũ cánh chuồn dù rằng tốt nhưng cũng cần phải có quy cách, kích thước mới được. Lạm dụng làm mũ cánh chuồn quá nặng là không sáng suốt. Tán tụng đem đến lòng vinh dự, lòng vinh dự sinh ra cảm giác thỏa mãn. Nhưng nếu người ta phát hiện anh nói quá sự thực, do đó cảm thấy anh cho người ta ngu. Thà rằng không tán tụng còn hơn là khuếch đại vô lối. Lạm dụng những mỹ từ thì sẽ hủy hoại thanh danh của anh. Dưới con mắt giao tế truyền thống hay là dưới
con mắt giao tế hiện đại, a dua manh bợ đều là một hành vi bỉ ổi. Chính nhân quân tử vứt bỏ nó, lũ tiểu nhân cũng không thể dùng nó một cách trắng trợn, dù rằng những khi bị người ta gọi là chuyên gia vỗ mông ngựa thì cũng cảm thấy loại hành vi đó khó chấp nhận. Khổng Phu Tử nói: “ Xảo ngôn nịnh sách tiên hỉ nhân” (lời nói xảo trá nịnh bợ tổn hại điều nhân). Mao Trạch Đông lúc sinh thời cũng đã nhiều lần phê phán tác phong dung tục, nịnh bợ, ton hót đủ thấy a dua nịnh bợ là kẻ vô nhân vô nghĩa, người đời không thể chấp nhận được.

Trong thực tế giao tiếp hiện nay, đa số những người ton hót người khác đều có tâm lí đầu cơ nhất định. Bọn họ không đủ tự tôn mà có thừa tự ti, không thể dùng ngôn ngữ đàng hoàng để được lòng đối phương, biểu lộ năng lực cửa mình đạt đến mục tiêu của mình cho nên phải dùng phương pháp nịnh bợ.

Làm mũ cánh chuồn như thế nào?

* Lời nói tán tụng phải chân thành đắc ý, phải nói trúng sở trường của đối phương.

Nói chung con người thích được ca tụng. Mặc dù biết rõ đối phương đang tán tụng nhưng trong lòng cũng không phải không có chút vui

thích, đó là nhược điểm của nhân tính. Nói một cách khác, một người được người ta tâng bốc quyết không thể cảm thấy chán ghét trừ khi đối phương hót quá cỡ.

Tán tụng người khác thì điều kiện đầu tiên là phải có một chút tâm ý chân thật và thái độ đúng đắn. Ngôn ngữ phản ánh tâm lí cá nhân cho nên thái độ nói năng khinh suất dễ bị đối phương lật tẩy sinh ra cảm giác không thích.

* Tán tụng sau lưng hiệu qủa càng lớn

Một vị phó quan của Rossi tên là Button có một cánh kiến giải suất sắc và có ích về tán tụng: Tán tụng ưu điểm sau lưng người khác có hiệu quả hơn là tán tụng trước mặt họ. Đó là một kỹ xảo cao cấp. Tán tụng sau lưng người ta là phương pháp khiến cho người ta phấn khởi nhất và cũng là phương pháp có hiệu quả nhất trong các loại phương pháp tán tụng. Nếu như có người nói với ta rằng sau lưng ta có người nào đó nói tốt ta, vậy ta có phấn khởi không? Những lời tán tụng đó nếu nói trước mặt tá có khi khiến ta nghĩ là giả tạo, ngờ rằng không phải thành tâm. Thế tại sao nghe lời tán tụng gián tiếp thì lại phấn khởi? Bởi vì đó là lời tán tụng thật.

Thủ tướng bàn tay máu của nước Đức Bitmark muốn lôi kéo một thuộc hạ chống đối ông ta bèn tiến hành tán tụng người đó với người khác. Ông biết rằng những người này nghe xong nhất định sẽ truyền những lời nói của ông cho kẻ thuộc hạ đó.

* Không nên như một trọc phú vung tiền ban phát mũ cách chuồn khắp nơi.

Đối với người chưa hiểu rõ thì không nên nói nhiều. Hãy chờ đến khi anh hiểu được họ thích tán tụng vấn đề gì rồi mới bắt chuyện. Điều quan trọng nhất là không nên tùy tiện tâng bốc người ta, có người không ăn món nay. Mũ cánh chuồn là những lời nói thổi phồng mà mỹ lệ, đầu

tiên phải khiến cho đối phương vui lòng tin tưởng và tiếp thu, không thêm đem thằng ngốc nói thành thiên tài. Thứ đến là lời nói phải tao nhã trau chuốt, không thể tục tĩu, hạ thấp ông này bà nọ khiến cho đối phương không chịu nổi. Ngoài ra còn không được nói quá lộ liễu tràn lan, không chút nào tỏ ra không suy nghĩ .Kẻ cắp thấy con chó chạy ngang bèn liên tục ném những mẩu bánh cho nó, con chó bảo kẻ cắp: "Thằng cha này, cút ngay! Hảo tâm của mày khiến ta sợ hãi".

Kẻ cắp đã trổ hết tài tâng bốc mà không lừa được con chó!

2. Không thể trắng trợn mua lòng người ta

Khi nhà Thanh khắc in 24 bộ sử, Càn Long rất trọng thị công việc này, thường thương thân hành hiệu đính. Mỗi khi phát hiện một chỗ sai sót thì cảm thấy đã làm một việc to lớn, trong lòng rất khoái.

Hòa Thân và các đại thần khác tâng bốc tâm lý nay của Càn Long. Trong khi sao chép bản thảo dâng lên Càn Long bèn cố tình sao chép sai vài chữ ở những chỗ dễ phát hiện để cho Càn Long hiệu đính. Đó là một biện pháp kỳ diệu. Làm như thế là để cho Càn Long thể hiện là người học vấn uyên thâm. Đó là một cách tán tụng Càn Long học vấn uyên thâm rất có kết quả. Bản thảo hoàng đế đã hiệu đính thì người khoe không được phép chữa nữa nhưng có những chỗ Càn Long không chữa đến, cho nên những chỗ sai đó truyền lại đời sau, vì vậy ngày nay trong điện bản có những chỗ sai, phần lớn hình thành như thế đó.

Hòa Thân khổ luyện tâm kế, giỏi nắm bắt tâm lý của Càn Long, luôn luôn tìm được những phương thức thích hợp làm cho Càn Long vui lòng mát dạ. Hòa Thân còn quan sát, nghiên cứu sâu tính tình, sở thích, thói quen sinh hoạt của Càn Long, nhất là ông ta nắm vững trong lòng bàn tay tính khí và tình cảm yêu ghét của Càn Long. Hễ Càn Long muốn gì, chưa nói ra thì Hòa Thân đã nghĩ đến. Một số việc Càn Long chưa

nghĩ đến mà Hòa Thân đã sắp đặt xong, cho nên được Càn Long vô cùng sung ái.

Hòa Thân vỗ mông ngựa cao siêu ở hai điểm. Một là tri kỷ tri bỉ, hễ vỗ là trúng. Hai là để cho đối phương bất tri bất giác, toàn thân sướng hả hê, bởi vì Hòa Thân hành động không ồn ào, lộ hình tích.

Nếu như là một người có học thức, có địa vị,có cơ trí đến một trình độ nhất định thì lời tán tụng hào hoa phong nhã không thể nói là vỗ mông ngựa nữa mà phải gọi là khiêm tốn nhã nhặn. Tiền Chung Thư là một nhân tài như vậy.

Một lần vào mùa đông, Tiền Chung Thư thăm nước Nhật để diễn giảng về "Thi khả dĩ oán". Tại cuộc hội đàm với các giáo sư khoa Ngữ văn trường Đại học Tảo Đạo Điền, mở đầu ông nói: Đến Nhật Bản thuyết giảng là một việc bạo gan, dù rằng một học giả Trung Quốc nói về văn học Trung Quốc đi nữa thì nếu không có gan đầy người, ắt cũng phải có gan to bằng chiếc đấu. Lý do rất đơn giản: Nhật Bản nghiên cứu xuất sắc văn học Trung Quốc là điều thế giới đều công nhận. Những học giả Trung Quốc tinh thông tiếng Nhật cũng đều bái phục và tiếp thu những thành quả nghiên cứu của Nhật Bản. Muốn trình bày đôi điều mới mẻ để thỉnh giáo các vị thật

không dễ. Tôi là người mù chữ tiếng Nhật, đối diện với kho tàng đồ sộ về Hán Học và Trung Quốc học của quí quốc vừa chẳng có chìa khóa để mở, vừa không có công cụ để khai phá mà chỉ là một người tay trắng, nhìn tủ bảo hiểm chỉ còn cách trố mắt ngẩn ngơ. Nhưng mù quáng vô tri thường lại là nguồn dũng khí. Người ý có một câu chuyện trào phúng: "Anh ta phát minh ra chiếc ô"

Nghe nói có một anh chàng óc đất, chốn non cùng núi tận một hôm đi ra đường gặp mưa, vừa may anh ta cầm trong tay một chiếc gậy và một mảnh vải. Cái khó ló cái khôn, anh ta bèn để mảnh vải lên đầu gậy

che thân mình, tự nhiên đi về đến nhà mà không đến nỗi ướt như chuột lột. Anh ta tự hào khôn xiết, cho rằng đã có cống hiến cho nhân loại và cần phải tuyên bố cho thế giới biết. Anh ta nghe đồn trong thành phố có Cục phát minh sáng chế, bèn vội vàng mang cả gậy lẫn vải vào thành phố, đến Cục phát minh sáng chế trình bày và biểu diễn phát minh mới của anh ta. Các nhân viên trong Cục nghe anh ta trình bày rõ mục đích chuyến viếng thăm của anh ta thì lăn ra cười, đem một chiếc ô ra cho anh ta xem tỉ mỉ. Hôm nay tôi phảng phất giống anh nông dân hủ lậu kiến thức nông cạn nọ đến Cục phát minh sáng chế mà chưa từng thấy chiếc ô. Chẳng qua trong lúc không tìm được mái hiên để trú mưa giương tấm vải lên cũng là một biện pháp ứng phó lúc nguy cấp.

Lời nói đầu này của Tiền Chung Thư kỳ thực có hai ý nghĩa. Trước tiên nói rằng người Trung Quốc không dám xem thường trình độ nghiên cứu Hán học của Nhật Bản. Dù học giả Trung Quốc diễn giảng văn học Trung Quốc tại Nhật Bản thì cũng phải đánh giá đúng mức trình độ Hán học của người nghe. Tiếp theo nói bản then mình không biết tiếng Nhật, ngoài dũng khí ra không có điểm mạnh nào khác. Rõ ràng tự trào là phương pháp tán dương người khác tốt nhất.

3. Tán tụng phải chính xác, mới mẻ

Đối với người mới gặp lần đầu thì cách tán tụng nào hữu hiệu nhất? Theo tôi, tốt nhất nên tránh không tán tụng nhân phẩm và tính cách của đối tượng mà nên ca tụng thành tích, hành vi đã có hay vật sở hữu cụ thể có thể thấy được của đối phương. Nếu như ca tụng đối phương "Anh thật là một người tốt", dù là nói một cánh thành thật đi nữa thì vẫn dễ khiến cho đối phương nghi vấn và đề phòng "Mới gặp lần đầu làm sao anh đã biết ta là người tốt.

Nếu như ca tụng thành tích hay hành vi đã qua thì tình hình lại khác. Ca tụng những việc đã có, không quan hệ gì giao tiếp ít hay nhiều,

đối phương tương đối dễ tiếp thu. Không trực tiếp tán tụng đối phương mà ca tụng sự việc có quan hệ với đối phương, cách tán tụng gián tiếp này tương đối có hiệu quả với những người sơ kiến. Nếu đối phương là phụ nữ thì trang phục, trang sức là đối tượng ca tụng gián tiếp tốt nhất.

Tôi quan hệ rất tốt với nhiều gia đình bạn hữu, trong số đó có một gia đình tình thân thiết đối với vợ còn hơn cả đối với chồng tuy rằng chính chồng mới là bạn tôi. Vốn là một hôm dự tiệc, chồng chị giới thiệu chị với tôi, tôi thuận miệng nói với chị một câu để khỏi bỡ ngỡ "Khuyên tai của chị rất đặc biệt, hiếm thấy". Tôi nói câu này hoàn toàn vô tình vì cơ bản tôi không hiểu biết đồ trang sức phụ nữ. Bất ngờ ngoài ý nghĩ của tôi, khuyên tai này quả đặc biệt, chỉ có thể mua ở cửa hàng Thánh Mẫu tại Pa ri, đó là vật yêu quí nhất của chị. Thuận miệng nói ra câu nói đó khiến cho chị nghĩ đến những kỷ niệm xa xôi về khuyên tai này, từ đó chúng tôi thành bằng hữu tốt.

Muốn ca tụng người ta đúng mức thật không phải chuyện dễ. Nếu anh tán không đắc có thể bị đối phương bài xích. Để làm cho đối phương phải nói tiếng nói trong lòng thì phải sớm phát hiện những điểm mà đối phương tự hào, yêu thích muốn người khác ca tụng, rồi sau đó dốc sức tán tụng những điểm đó, tức là phải ca tụng điều mà đối phương tự hào. Khi chưa phát hiện được đối phương tự hào vấn đề gì, tốt nhất không nên tán tụng loạn xạ để tránh mất mặt. Ví dụ như một thiếu nữ khổ tâm vì gầy mà lại tán cô ta mảnh dẻ thon thả thì làm sao cô ta thích được?

Tôi có một người bạn biên tập viên tướng mạo giống như diễn viên nổi tiếng nọ. Mỗi khi cùng tôi đến phạn điếm thì các cô phục vụ lần đầu tiên gặp anh ta đều kêu lên: "ôi! anh giống ngôi sao điện ảnh Kim Tinh quá!" Đúng là không những dung mạo mà khí nhất của anh đều rất giống diễn viên Kim Tinh. Nói chung ca tụng ai giống siêu sao màn bạc đều

khiến người ta thích thú nhưng phản ứng của người bạn tôi lại khác. Khi nghe các cô phục vụ tán tụng như thế, anh sa sầm mặt xuống.

Các cô gái thật lòng tán tụng nhưng anh không thèm đếm xỉa khiến cho các cô vô cùng kinh ngạc. Tuy nhiên, người bạn tôi phản ứng như thế cũng không phải không có lý do, bởi vì các cô gái tán tụng không đắc. Bạn tôi nhận thức rằng anh thường để cho người khác ấn tượng trầm mặc lạnh lùng, mà vị siêu sao nọ hay đóng nhân vật lãnh đạm vô tình. Cho nên nói anh ta giống với diễn viên nọ thì vô tình tán tụng lại trở thành chỉ trích khuyết điểm của anh ta.

Ngoài ra thông tin do người thứ ba cung cấp có khi cũng có tác dụng tốt trong lần sơ kiến với đối tượng. Nhưng nếu anh đem những thông tin,những tiếng đồn đó trực tiếp kể cho đối phương e có khi lại bị khinh miệt. Bởi vì tiếng đồn khắp hang cùng ngõ hẻm đề cao thanh danh của đối phương thì đối phương đã nghe chán tai rồi, nếu như anh lặp lại có thể trên mặt đối phương xuất hiện một nụ cười mỉm mà trong lòng hết sức chán ngán,thậm chí có thể nói: "Kìa! lại thế nữa!Cũ rích!” và xếp anh vào hạng người dung tục.

Những tiếng đồn về đối phương có thể rất mới đối với anh đi nữa cũng nên gạt bỏ lối tán tụng cũ mà ca tụng những điểm nào người khác ít biết đến. Trong cuốn Những bài giảng về thiếu giáo dục đạo đức của Tam Đảo Do Kỷ Phu có chuyện một vị tướng quân rất cao hứng khi có người tán thưởng bộ râu đẹp của ông nhưng lại không quan tâm đến những lời tán tụng về chiến công của ông. Tâm lý này ai cũng có. Đại để đã có công ít người tán dương tài năng quân sự của tướng quân nhưng là một quân nhân thì dù tán tụng chiến tích như thế nào thì cũng chỉ là một trong những khúc tụng ca không còn khiến cho ông ta có cảm giác người hùng nữa. Ngược lại nếu anh tán tụng những điểm khác thì giống như tăng thêm một điệu mới trong tán ca về ông lại khiến cho ông hết sức vui vẻ.

4. Miệng ngọt chưa chắc lòng cay

Những người thuyên bơm thổi vỗ mông ngựa thường dùng những lời nói ngọt như đường, hoa hòe hoa sói khiến cho đối phương bất giác hoặc vui vẻ nghe lọt tai, lòng phơi phới như mùa xuân hoa nở hay phiêu diêu quên mình. Có khi một người làm một việc gì đó mà tự mình không biết là đúng hay là sai. Nếu như anh thừa cơ nói vài câu nói tốt thì người đó sẽ phiêu diêu tiên cảnh, có cảm giác tri ngộ, cho anh là "người hiểu lòng tôi", thậm chí bất giác than rằng "hiểu tôi trên đời này chỉ có một mình anh".

Cổ kim trong ngoài nước hiếm có người "vui mừng khi nghe khuyết điểm", trái lại đa số người không ai không vui mừng khi nghe tán dương. Người đầu tiên sáng tác ra "vui mừng khi nghe khuyết điểm" có lẽ chưa chắc đã thật lòng "vui mừng khi nghe khuyết điểm". Tâm lý xã hội tuy biết rõ người ta a dua nịnh bợ chứ không phải thật lòng, thậm chí có ý đồ khác nhưng vẫn muốn và vui lòng nghe những lời nói nịnh bợ đó một cách say sưa. Đó là cái gọi là "một cái nồi đang cần vá, một người biết vá nồ”. Đó đại khái có thể là nguyên nhân trong lòng căm ghét sâu sắc những lời nói nịnh bợ nhưng vẫn rửa tai nghe lấy.

Chiếu theo tâm lý này mà các cô chiêu đãi viên tửu quán, vũ trường dẻo miệng gọi khách hàng nào là “ông chủ” nào là "giám đốc” đã khiến cho bao chàng trai mát lòng mát dạ. Lời xưng hô của các cô gái này tuy chỉ là một cách tán tụng mang tính chất nghề nghiệp, nhưng người được tâng bốc như phiêu diêu tiên cảnh, tựa hồ mình là ông chủ, giám đốc thật vậy.

Một anh chàng làm công ăn lương bỗng chốc thành ông chủ, trong lòng vui sướng không thể nào nói được dù rằng chỉ sung sướng trong chốc lát. Lâu nay chúng ta thường quen đánh giá con người: người thích tán tụng là người giả dối, người thích moi móc khuyết điểm là người chân

thành. Hạng người sau là đáng quí cho nên mới có câu "vui mừng khi nghe khuyết điểm","tấn công khuyết điểm là yêu thương”... Chúng ta xiết bao sợ hãi bị chịu thiệt thòi, bị mắc lừa cho nên thần kinh rất căng thẳng, nghe lời tán tụng bèn nghi ngờ đến tận xương cốt; đồng thời lưu tâm bản thân mình chớ tán dương người khác một cách dễ dàng để khỏi mang tiếng là kẻ "miệng mật”.

Lời tán dương nói không là có thiện ý, dù rằng có khi quá lạm thì vẫn là ý tốt chứ không phải lời nói độc ác giết người. Tán tụng thường mang đến hiệu quả tốt. Một cành cây cong nhỏ, anh nói là đẹp thì không vì thế mà cành cây lại cố phát triển ngày càng cong trái lại nó lại cố gắng thăng ra. Một cậu bé què, anh khen là đẹp trai
cũng không vì vậy mà chú bé mê mẩn cố làm cho ngày càng què mà trái lại lại cố gắng luyện tập khắc phục khuyết tật của mình. Nếu anh nói đúng thực tế. chú bé này què thì cũng không vì vậy nó què. Trẻ con rất thông minh, không tin bạn cứ thử xem. Trẻ con như thế, người lớn cũng như thế, diễn viên thường biểu diễn thoải mái, tôi hỏi đạo diễn xem ông có bí quyết gì. Đạo diễn trả lời: "Mỗi khi quay xong một cảnh tôi đều nói "Tốt!" dù rằng tốt hay không tốt, rồi sau đó mới chỉ dẫn cụ thêm. Nhiều huấn luyện viên khác cũng đồng ý như thế. Có một câu tục ngữ khác: "Một câu nói tốt khiến cho mùa đông giá
lạnh trở thành ấm áp, một câu nói không tốt khiến cho tháng 6 mùa hè mà lại rét căm căm". Đây không phải là bài bác trung ngôn nghịch nhĩ mà nói về tán tụng. Anh tán dương một người như nói: “Y phục anh đẹp quá!" Nếu đối tượng là một thầy giáo tất hôm nay học sinh được thầy giáo mỉm cười thân thiết; Nếu đối tượng là bác sĩ thì hôm nay bệnh nhân của ông tất được ân cần hơn.

5. Chìa khóa nào ổ khóa nấy

Có thể anh không lưu ý, trong cuộc sống tán dương không những là thuốc nhuận tràng mà còn là thuốc giải độc, có bao nhiêu trắc trở có thể dùng nó hóa giải, đương nhiên cũng cần phải chú ý "vào núi nào hát bài hát nấy", mở khóa nào dùng thìa khóa nấy.

*Bạn trai đeo bám. Điều này khiến cho nhiều thiếu nữ phiền não. Trong xã hội hiện nay nam nữ thanh mền cùng sinh hoạt, cùng công tác. Nữ giới tiếp xúc với nam giới ngày càng nhiều tự nhiên khiến cho một số nam giới tâm động tình sinh. Làm thế nào để xóa bỏ tâm lý đó của nam giới mà lại không làm ảnh hưởng quan hệ hai bên, đó là một vấn đề nan giải đối với các thiếu nữ. Chúng ta có thể hùng biện pháp tán dương đối phương, phong cho anh ta một chủ danh rất kêu khiến cho anh ta vì chức danh cao lớn đó mà không làm xằng bậy. Tục ngữ có câu, “lòng yêu cái đẹp ai cũng có". Cô trẻ tuổi xinh đẹp như thế người ta muốn thân cận, không thể mắng tất cả đều là đồ hết sắc. Nên đội cho anh ta một chiếc mũ cánh chuồn buộc anh ta phải thủ tiêu tà mềm. Có một thiếu nữ diện mạo xuất chúng phụ trách kế hoạch tiêu thụ sản phẩm của một công ty nọ, sau khi thương thảo với giám đốc một công ty khác thì vị giám đốc này nhẹ nhàng mời cô: "Tiểu thư, mời cô chiều nay dùng cơm với tôi có được không?”. Đúng hẹn cô ta đến dự bữa cơm, chàng giám đốc rất mừng rỡ và vô cùng sung sướng. Hai người vừa ăn vừa nói chuyện. Cô gái ra sức chuốc rượu giám đốc thao thao bất tuyệt giới thiệu kế hoạch phát triển của công ty cô ta và luôn mồm tán dương vị giám đốc này là một người có tu dưỡng, có khí chất, có tín nghĩa được mọi
người tôn kính, chính là một nhà doanh nghiệp hiện đại. Ông giám đốc rất đắc ý bèn khiêm tốn nói: "Cô quá khen rồi". Cuối cùng hai người cùng nhau khiêu vũ rồi ra về. Khi từ biệt ông giám đốc nắm tay cô ta nó” một cách trịnh trọng "Cô là một cô gái biết tự trọng! Trong lòng tôi vĩnh viễn ghi nhớ hình rỉnh tốt đẹp của cô".

*Tụ mình giải vây. Sau khi đã nói sai một lời anh khéo léo tán tụng đối phương để tự giải vây, tự cứu mình. Bất kỳ ai cũng phản cảm đối với lời nói ác độc nhưng tuyệt đối không ai cự tuyệt lời tán tụng. Tán dương thích đáng làm ấm lòng đối phương mà lại có thể hóa giải câu nói sai của mình.

Một tiểu thư nọ cao gầy dong dỏng vừa mới mua một chiếc áo chiết có, vui vẻ bảo các bạn gái bình phẩm. Một cô bạn gái thấy cô ta mặc chiếc áo mới này càng giống chiếc ma-nơ-canh bèn buột miệng nói rằng: "Chiếc áo này không thích hợp với chị". Lập tức đối phương sa sầm mặt. Cô bạn thấy thế tự trách mình vụng về bèn cười hi hi nói: "Thân hình mảnh dẻ thon thả như chị nếu mặc chiếc áo rộng một chút dài đến gối thì lại có vẻ phong độ hơn nhiều. Còn những người lùn mà lại mập thì không thể có phong thái này được. " Cô ta nghe xong bèn chuyển giận làm vui.

Lời nói của cô bạn đã khéo léo ám chỉ chiếc áo này không hợp với thân hình cô ta, lại thành khẩn chỉ ra tiêu chuẩn chọn áo thích hợp cho cô ta. Đồng thời lại dùng các mỹ từ thân thể thon thả để miêu tả đặc điểm thân thể của bạn so sánh với người lùn béo,vuốt ve lòng tự trọng của đối phương. Một câu nói tựa hồ tán tụng nhưng thực tế đã ẩn chứa huyền cơ vô tận cho nên vừa uyển chuyển, vừa hàm súc, nhờ vậy đã tự giải vây cho mình một cách khéo léo.

* Chặn đứng tranh cãi . Trong cuộc sống giữa người với người khó lòng không phát sinh tranh cãi, kể cả vợ chồng cũng vậy cho nên một khi xảy ra tranh cãi dù mình có lý cũng không nên trách móc quá đáng. Lúc đó phương thức tốt nhất là dùng ngôn ngữ hài hước hòa hoãn dập tắt lửa giận của đối phương đạt đến hiệu quả giải thích hiểu lầm.

Có một bà vợ lòng nặng hư vinh cùng chồng thương lượng về việc đi dự hôn lễ cho một người bạn. Vợ nhất quyết yêu cầu chồng phải mua một chiếc mũ hoa đắt tiền. Vào lúc gia đình đang gặp khó khăn về kinh tế,

người chồng tự nhiên không đồng ý chi món tiền lớn này. Trong khi tranh cãi vợ nói dỗi rằng: "Chồng cô Hỷ, cô Kim rất rộng rãi đã mua cho vợ chiếc mũ hoa nào , đâu có phải giống như anh bủn xỉn." Người chồng không muốn tranh luận bèn tán tụng rằng: "Nhưng mà hai cô ấy làm sao đẹp bằng em? Anh dám đoán chắc nếu họ đe như thế thì không mua mũ hoa để trang sức có phải không? Người vợ nghe lời tán tụng hài hước này thì chuyển giận thành cười, kết thúc cuộc tranh cãi này một cách vui vẻ.

* Ứng đối với người cao ngạo. Người cao ngạo rất coi trọng hình tượng của mình, cảm thấy hình tượng của mình tốt đẹp nhất. Giao tiếp với họ có thể sử dụng phương thức đánh vào sở thích của họ, tán dương đúng mức thành tích, học vấn, tài năng của họ, thỏa mãn lòng tự trọng, lòng hiếu danh của họ. Như vậy có thể rút ngắn cự ly về tâm lý có tác dụng tiếp cận họ dễ dàng hơn.

Ví dụ có một vị trưởng phòng tính tình cao ngạo, nói chung người lạ rất khó tiếp cận. Bộ mặt lạnh như tiền của anh ta thường khiến cho người khác nhìn thấy đã chùn bướt. Có một vị khách từ xa đến công tác nghe nói tính khí của anh ta thì khi vừa gặp mặt bèn mỉm cười vất điếu thuốc lá nói: " Ông trưởng phòng, khi tôi vừa vào cửa thì đã có người bảo tôi trưởng phòng là một người sảng khoái, làm việc cẩn thận, giàu lòng đồng tình với kẻ khác, đặc biệt quan tâm khách phương xa. Tôi nghe thê' bèn rất lấy làm vui mừng. Tôi thích làm việc với những người lãnh đạo như thế, thích thú lắm. " Trên mặt trưởng phòng lập tức xuất hiện một nụ cười, sau đó cùng nhau bàn bạc công việc quả nhiên rất có hiệu quả.

Thành công của vị khách này chủ yếu nhờ ở mấy câu tán tụng mở đầu. Đối phương khó lòng bộc lộ lạnh nhạt với người đã tán dương mình, tôn kính mình, tự nhiên phải bảo vệ hình tượng của mình mà tỏ ra thân thiện hài hòa.

Khi sử dụng phương thức tán tụng cần phải chú ý hai điều. Một là phải thực sự cầu thị. Nội dung tán tụng không phải là bịa đặt mà đính thực có sự việc đó mới làm cho đối phương hứng thú. Nếu như bơm thổi vỗ mông ngựa thì người cao ngạo tỉnh táo sẽ xem anh là kẻ tiểu nhân nên càng khinh bỉ. Hai là tán dương vừa đủ thì dùng lại. Tán dương chẳng qua chỉ là thủ đoạn để khiến cho người cao ngạo thay đổi thái độ chỉ]à lần đầu của giao dịch. Nếu cứ sa đà tán tụng mà không kịp thời vào đề việc chính thì không có ý nghĩa gì.

* Chỉ chích khéo léo. Một quầy thời trang của một công ty nọ có một thời gian bị khách hàng viết thư chỉ trích thái độ không đẹp của cô bán hàng. Phương thức giải quyết của chủ nhiệm quầy không giống với người khác mà hiệu quả cực kỳ lớn. Ông không chỉ trích các cô bán hàng mà lại ra sức tán dương họ. Đối với những cô bị khách hàng chỉ trên trách cứ thì ông nói: "Có khách hàng ca tụng các cô phục vụ thân thiện hy vọng từ nay về sau hãy tiếp tục lỗ lực. Có khách hàng nói các cô rất lễ phép. " Từ đó thái độ của các cô bán hàng hoàn toàn thay đổi, vui vẻ nghênh tiếp khách hàng, nghiệp vụ ngày càng tăng tiến.

Đó là một phương pháp giáo dục khéo léo, nắm bắt được tâm lý nữ giới. Nói chung khi nữ giới bị người ta chỉ trích: “Cô phải bỏ ngay khuyết điểm này" thì họ lại thường cảm thấy toàn bộ nhân cách của họ bị phủ định nên dễ phản kháng hoặc khóc lóc. Nhưng nếu khen một chút thì họ hớn hở trở thành phi thường tích cực. Nếu muốn uốn nắn khuyết điểm của nữ giới không nên trực tiếp vạch khuyết điểm mà phải tán dương ưu điểm của họ đó là một điều vô cùng quan trọng. Làm như thế họ càng phát huy ưu điểm, đồng thời sửa chữa khuyết điểm.

Tóm lại tán tụng là một chiếc chìa khóa vạn năng kinh nghiệm vô cùng,ứng dụng nhiều vô cùng.

6. Mũ cánh chuồn của nam của nữ khác nhau

Trong khi trình bày những kinh nghiệm của mình, một cô bán vé xe rất chú trọng phân biệt khách là nam hay nữ, nghe kỹ cánh làm này không phải ngẫu nhiên. Cô kể mấy ví dụ sau đây.

Một lần,một khách đi xe dẫn theo một cậu bé, tôi nói: “con của anh đã lớn rồi nên mua vé". Ông khách không chịu nói: "Cháu còn chưa đi học mà, sao lại phải mua vé? Tôi nói với ông một cách hài hước: "Con anh chưa đi học mà đã cao như thế này, khỏe mạnh quá nhỉ, anh có thích không? Nghe nói xong, khách vui vẻ mua một vé nữa.

Lại có một lần, sau khi tôi tuyên truyền về thái độ nhường chỗ trên xe, một nữ đồng chí bèn đứng dậy nhường chỗ cho một ông có con mọn. Ông nọ ngồi xuống, dỗ cháu đang khóc sụt sịt, không có một lời cảm ơn. Người phụ nữ vừa nhường chỗ trên nét mặt thoáng
không vui, liếc xéo ông ta. Thấy vậy, tôi liền bảo cậu bé: “ Cháu bé này, cháu mau cảm ơn dì này đi, xe rất đông người, dì này đã mệt mỏi lắm mà còn nhường chỗ cho cháu đấy. Mau cảm ơn dì đi!". Người đàn ông đang ôm cháu bé bỗng giật mình, tựa hồ hiểu ra, vội vàng nói với nữ đồng chí đó: "Cảm ơn chị, thật không phải quá, cháu nó khóc, tôi bận lên, thật cảm ơn chị quá!" Nữ đồng chí đó mỉm cười nói: "Không cần khách khí” .

Khách đi xe bất kỳ nam hay nữ mà có mang con mọn theo đều có phản ứng như thế cả, đó là tâm lý chung, không cần phân biệt giới tính. Nhưng người nhường chỗ thì cần phân biệt giới tính: nói chung nữ không bao giờ quên cảm ơn, nam thì không giận khi đối phương không cảm ơn.

Nói riêng về quan hệ của lòng hư vinh với mũ cánh chuồn thì nam nữ cũng khác nhau. Nam giới thích thể diện hư vinh thường biểu hiện bằng công danh, thể hiện năng lực, triển khai cá tính để tạo dựng hình tượng người tài cán. Còn nữ giới thì truy cầu dung mạo, y phục và nam vệ sĩ đẹp trai như hoàng tử. Nam giới không giấu diếm lòng chính thể diện và hư vinh có khi rất lộ liễu. Nữ giới thì che giấu thẹn thùng, xấu hổ

như kiểu "ôm đàn tì bà che nửa mặt". Nữ giới đối với thể diện và hư vinh còn đôi phần kém ham thích, còn nam giới thì toàn tâm toàn ý đuổi theo thể diện tựa hồ anh ta sống chỉ vì thể diện. Vì thể diện nam giới có thể đánh nhau, thậm chí giết nhau. Nữ giới vì thể diện thì kêu khóc ầm ĩ hay chửi mắng. Đúng rồi, cần phải nói với anh điều này, nhất định không được tổn thương, phá hoại thể diện của nam giới. Nếu không mọi sự đều tiêu tan, tình hữu nghị sẽ chấm dứt, tình yêu sẽ cáo chung, buôn bán không thành, thăng quan vô vọng, chức danh thành bọt xà phòng. Cho nên tán tụng người khác giới cần quan tâm kỹ xảo nếu không thì một sai sót nhỏ do bất cẩn có thể dẫn đến hiểu lầm lớn. Nếu gặp nhau lần đầu, anh tán tụng có thể bị đối phương hiểu là nịnh bợ lộ liễu hay để lại ấn tượng dung tục hèn hạ thì không thể nào truyền đạt được ý kiến chính của anh cho đối phương.

Tôi cho rằng lần đầu tiên hội kiến với người khác giới, sử dụng những lời tán tụng mơ hồ là một loại biện pháp tốt bởi vì những từ ngữ mơ hồ thường được người ta hiểu theo khía cạnh tốt đẹp. Đối với nữ giới cần chú ý mấy điểm sau đây:

* Khi phải làm thêm giờ, nếu nói với nữ nhân viên: “ Cô có thể đi về" thì không những không được lòng họ mà còn bi con là xem thường họ.

Một vị trưởng phòng kinh doanh của công ty nọ mỗi khi gặp tôi đều kêu ca: "Đàn bà con gái thật khó hiểu, mắng thì khóc, khen thưởng một người thì đắc tội với các bà các cô khácc. Tình hình cứ như thế e tôi ốm mất!” Vừa mới đây khi anh nhẹ nhàng bảo hai cô nhân viên không cần ở lại làm thêm giờ nói: "Hai cô có thể đi về" không ngờ hai cô lớn tiếng hỏi: "Mọi người đều ở lại, tại sao chúng tôi phải ra về? Thì ra lòng tốt của anh lại bị xem là không thiện chí.

Nữ giới nào làm việc càng nghiêm túc thì càng căm ghét bị kỳ thị. Tình hình này không nên chỉ nói: "Các cô đi về đi”, Tốt nhất dùng lối an

ủi họ, nói: "Các cô cả ngày khó nhọc rồi hôm này có thể về sớm một chút. Nếu nhanh trí như thế thì đối phương sẽ cảm ơn lòng tốt của anh, vui vẻ ra về.

* Tuyệt không được khen một cô truớc mặt các cô khác

Có người nói: “Kẻ thù của đàn bà chính là đàn bà". Đối với nữ giới mà nói, mọi nữ giới khác đều là kẻ thù của mình.

Tại một trường trung học nữ nọ, một nam giáo viên thường đi đi lại lại trong lớp, nếu vô tình dừng lại thì cả lớp cho rằng thầy có tình ý với cô học trò bên cạnh. Có người cho là hoang đường nhưng thực tế có thầy giáo nam không chịu được nỗi khó chịu đó bèn từ chức.

Thầy giáo nam đứng bên cạnh ta thì chứng tỏ "thầy thích ta”, đó là quan niệm lấy mình làm trung tâm của nữ giới. Trong quan hệ nam nữ, nữ giới không có thái độ phóng khoáng, tức không có cái gọi là thái độ trung lập. Ví dụ bạn tình dẫn nhau dạo phố, chàng nghển cổ nhìn theo một nàng xinh đẹp qua đường và nói: "ôi! một cô nàng cực kỳ xinh đẹp!" thì nàng bèn giận chàng.

*Nữ giới kêu ca chồng con, chớ cho rằng phụ họa vào thì được ưa thích.

Khi nói chuyện với người khác, nữ giới thường hay nói đến con mình, gia đình mình, thường là kêu ca. Ví dụ: “thằng cu nhà tôi nghịch lắm không thể không lo". Nếu như anh phụ họa một cách dè dặt: "Đúng vậy, cậu nay đúng là như thế”. Đối phương nhất định phát cáu, lý lẽ rất dễ hiểu. Nữ giới kêu ca, nếu xét kỹ sẽ thấy hàm ý

như sau: "Con tôi thích nghịch, nếu như uốn nắn một chút thì mai sau sẽ có thành tích lớn bất kỳ trong lĩnh vực nào !, thậm chí có ý khoe Khoang: "Con tôi thông minh lanh lợi, chỉ có ham chơi một chút mà thôi".

Còn nếu kêu ca chồng thì hoàn toàn để khoe khoang. “Mỗi tuần đều đi đánh gôn, cả ngày chủ nhật cũng không ở nhà .Đáng lẽ ra anh ấy phải

quan tâm con cái một chút. Nói một cách khác, vợ muốn khoe chồng: "Chồng tôi bận ngoại giao tiếp đãi khách khứa đánh gôn đó là hiện tượng thành dật sự nghiệp"' chỉ là không tiện khoe khoang lộ liễu nên mới dùng hình thức kêu ca này để diễn đạt. Không nên phụ họa loại kêu ca này, phải phủ định bằng cách nói những việc không có để cho người vợ này mở mắt ra, như thế mới là cơ trí.

Kế 7. Kế kích tướng

Làm sao khiến người ta làm điều người ta không muốn làm?

Thuật kích tướng chủ yếu thông qua các thủ đoạn kín đáo khiến đối phương lâm vào trạng thái kích động (phẫn nộ, hổ thẹn, bất phục, cao hứng) không khống chế được tình cảm rồi vô tình bị thao túng phải làm những việc mà anh muốn người ấy làm.

Nói cho cùng, con người là động vật có tình cảm, cho nên trong giao tế phải trăm phương ngàn kế điều động sức mạnh của tình cảm để khích động tính tích cực người khác, động viên nhiệt tình và sức lực của người khác. Kích tướng chính là sách lược tốt nhất.

Nói chung, thuật kích tướng có mấy loại sau đây:

- Dùng mũ cánh chuồn đuổi vịt vào lồng.
- Cố ý đánh giá thấp để kích động tính hiếu thắng.
- Phùng má, trợn mắt, đập bàn, dí mũi khiến cho người ta nổi giận.
- Lạnh lùng băng giá hoặc ra vẻ không tin khiến người ta phải thổ lộ chân tình..

Khi hai bên mặt đối mặt thì một là xem ai nhẫn nại bền bĩ, bình tĩnh hơn; Hai là xem ai diễn xuất kín đáo, không kẽ hở hơn khiến đối phương không nắm được ý đồ hân thực.

1 . Để cho hai mươi người tranh một quả bóng

Thời Chiến Quốc, Yến Tử bác học đa tài, thông minh cơ trí, là nhà chính trị nổi tiếng của nước Tề, cống hiến rất nhiều cho sự hùng cường của nước Tề. Tề Cảnh Công đề bạt ông làm tướng quốc.

Đương thời nước Tề có ba đại lực sĩ: Công Tôn Tiệp, Điền Khai Cương, Cổ Dã Tử được người đời gọi là "Tề quốc tam kiệt!'. Họ dũng mãnh dị thường, được Tề Cảnh Công sủng ái. Khi gặp ba người này, Yến

Tử đều cung kính đi qua nhanh. Nhưng ba người này mỗi khi thấy Yến Tử đến cứ ngồi im không thèm đứng dậy, ỷ thế Tề Cảnh Công sủng ái không coi Yến Tử ra gì, muốn làm gì thì làm. Đương thời họ Điền ở nước Tề thế lực ngày càng lớn, liên hiệp với mấy đại quí tộc đánh bại họ Dịch và họ Cao đang nắm quyền, uy thế ngày càng cao, trực tiếp uy hiếp quyền lực của quốc quân. Điền Khai Cương thuộc họ Điền, Yến Tử lo rằng "tam kiệt" sẽ giúp họ Điền nguy hại quốc gia và muốn diệt bọn họ nhưng sợ quốc quân không nghe theo, hỏng việc, nên trong lòng âm thầm xác định chủ ý phải tìm kế tiêu diệt "tam kiệt!'.

Một hôm Lỗ Chiêu Công đến thăm nước Tề. Tề Cảnh Công thiết yến chiêu đãi. Thúc Tôn Bồi chấp lễ nước Lỗ, Yến Anh chấp lễ nước Tề. Quân thần bốn người ngồi trên, "tam kiệt" mang kiếm đủng dưới thềm, thái độ hết sức ngạo mạn. Khi hai quốc quân rượu đã ngà ngà say, Yến Anh nói: "Trong vườn ngự kim đào đã chín, xin hái vài quải mời hai vị quốc quân thưởng thức quả đầu mùa". Tề Cảnh Công truyền lệnh sai người đi hái. Yến Tử nói: "Kim đào quí hiếm, tôi phải thân hành đi hái".

Một lúc sau Yến Tử dẫn quan coi vườn bưng một mâm ngọc, dâng lên 6 quả kim đào. Cảnh Công hỏi: "Chỉ ra mấy quả như thế' này sao Yến Tử nói: "Còn mấy quả nữa nhưng chưa chín, chỉ hái 6 quả này", nói xong cung kính dâng lên Tề Cảnh Công và Lỗ Chiêu Công mỗi người một quả kim đào. Lỗ Chiêu Công vừa ăn vừa khen kim đào mùi vị thơm ngon. Tề Cảnh Công nói: "Kim đào rất hiếm có, Thúc Tôn đại phu nổi tiếng thiên hạ hãy ăn một quả" Thúc Tôn từ chối nói: "Tôi làm sao bằng tướng quốc Yến Anh được. Quả đào này xin mời tướn.g quốc". Tề Cảnh Công nói: "Nếu như Thúc Tôn đại phu đã nhường cho tướng quốc vậy xin hai ông mỗi người ăn một quả vậy". Hai vị đại thần cảm tạ Cảnh Công. Yến Tử nói:

“Trong mâm còn hai quả kim đào , xin quốc quân truyền lệnh các vị thuộc hạ mỗi người trình bày công lao của họ, ai công lao lớn thì thưởng cho. " Tề Cảnh Công nói: !'Như vậy rất tốt" bèn truyền lệnh xuống.

Chưa dứt lời, Công Tôn Tiệp bước lên nói: "Tôi đã từng cùng chúa công đi săn, bỗng nhiên một con hổ chột nhảy vồ ra chúa công, tôi dùng toàn lực đánh chết con hổ, cứu được tính mệnh chúa công. Công lơn như thế há không đáng được ăn kim đào hay sao?” Yến Tử nói : “ Liều chết cứu chủ, công lớn như núi thái Sơn, đáng được ăn một quả đào.” Tôn Tiệp lãnh quả đào lui ra.

Cổ Dã Tử hét to : “Đánh chết một con hổ có gì là ghê gớm. Khi tôi hộ tống chúa công qua sông Hoàng Hà có một con cá sấu cắn chặt chân ngựa của chúa công, tôi nhảy xuống sông giết chết con cá sấu cứu chúa công. Công lao lớn như thế có đáng ăn đào hay không ?”. Cảnh Công nói: “Lúc đó Hoàng Hà sóng to cuồn cuộn, nếu tướng quân không chém quái vật, tính mệnh của ta khó vẹn toàn. Đó là công lao cái thế, đáng ăn một quả kim đào. Yến Tử vội vàng đem cho Cổ Dã Tử một quả đào.

Điền Khai Cương nhìn thấy kim đào đã chia hết nổi gian nhảy dựng lên hét to: “ Tôi đã từng phụng mệnh binh phạt nước Từ, giết chủ tướng của họ, bắt hơn 500 tù binh khiến cho quốc quân nước Từ kinh hãi phải xưng thần nạp cống, mấy nước nhỏ lân cận cũng cả sợ đều qui thuận nước Tề. Công lao lớn như thế chẳng lẽ không đáng ăn đào?” Yến Tử vội vàng nói: "Công lao của Điền tướng quân Lớn hơn công lao của Tôn tướng quân và Công Dã tướng quân mười lần, đáng tiếc kim đào đã chia hết rồi. Xin hãy uống một cốc rượu! Đợi khi nào kim đào trên cây chín sẽ mời tướng quân ăn trước. "Tề Cảnh Công cũng nói: "Công lao của ngươi lớn nhất nhưng đáng tiếc nói muộn!" Điền Khai Cương tay cầm chuôi kiếm, khí giận bốc lên hừng hực nói: "Giết sấu đánh hổ có gì ghê gớm! Tôi vượt ngàn dặm, vào sinh ra tử thì lại không được ăn đào. Trước mặt hai quốc

quân chịu nhục như thế này tôi còn mặt mũi nào mà sống nữa?" nói xong cũng rút kiếm tự vẫn ngay. Công Tôn Tiệp thất kinh rút kiếm nói:
"Tôi công nhỏ mà ăn đào, thật không còn mặt mũi nào sống?" nói xong cũng tự vẫn. Cổ Dã Tử trầm giọng nói:
"Ba chúng tôi kết nghĩa anh em, họ đều chết rồi, làm sao một mình tôi có thể sống nói xong cũng rút kiếm tự sát. Mọi người muốn can ngăn thì không kịp nữa.

Lỗ Chiêu Công thấy tình cảnh đó vô cùng thương tiếc nói: "Tôi nghe nói ba vị tướng quân đều là những dũng sĩ muôn người nan địch, đáng tiếc vì một quả đào đã chết hết!"

Đáng tiếc thì đáng tiếc thật nhưng gặp phải tổ sư khích tướng Yến Anh tất cũng chỉ có một con đường chết mà thôi. Đạo lý cơ bản của phép kích tướng là khiến cho lòng hiếu thắng của anh nhảy vọt lên gạt bỏ tất cả sang một bên, tính mệnh cũng không cần, xông lên giành Giấy cái ta đã bố trí sẵn.

2. Hiểu tướng trước, kích tướng sau

Thực hiện phép kích tướng, ngoài việc tính toán thân phận của đối phương ra còn phải chú ý tính cách của đối phương. Nói chung, đặc điểm tính cách một con người bộc lộ qua lời nói và cử chỉ. Nói nhanh, cử chỉ nhanh, nhãn thần sắc sảo, dễ xúc động thường là người có tính cách nóng nảy. Trực tính nhiệt tình, hoạt bát hiếu động, phản ứng nhanh chóng, thích giao du thường là người có tính cách cởi mở. Mặt mày nhẫn nhụi, nhãn thần ổn định, nói năng chậm rãi, cử chỉ có chừng mực thường là người có tính cách ổn trọng.Tĩnh lặng, kiềm chế, không cười nói bừa bãi, thích cô độc, không thích giao du thường là người có tính cách cô độc. Đại ngôn, tự khoe, thích làm thầy người khác thường là người kiêu ngạo tự phụ. Lễ phép, tín nghĩa, thực sự cầu thị, tâm khí bình hòa, tôn trọng

người khác thường là người khiêm tốn cẩn thận. Đối thoại với những đối tượng tính cách khác nhau cần phải phân tích cụ thể, phân biệt đối đãi.

Ví dụ đối với người cực kỳ kiêu ngạo, nếu như neat mặt của họ trầm trọng nói năng có chừng mực, anh có thể bắt đầu bằng tán tụng chính diện khiến cho họ bay bổng,do hư vinh mà thuận theo ý đồ của anh. Loại người này chỉ cần nói họ cao thì họ sẽ nhón gót cho anh xem.

Gia Cát Lượng đã dùng phép này với Quan Vũ. Sau khi Mã Siêu qui thuận Lưu Bị, Quan Vũ đề nghị đấu võ với Mã Siêu. Để tránh lưỡng hổ tương tranh tất hữu nhất thương, Gia Cát Lượng viết cho Quan Vũ một bức thư. Thư viết rằng: "Ta nghe nói Quan tướng quân muôn so tài với Mã Siêu. Theo ta, tuy Mã Siêu anh dũng hơn người nhưng chỉ có thể so với Dực Đức, làm sao lại có thể so với Mỹ Tu Công Lại nói tướng quân đang trấn nhậm Kinh Châu, nếu tướng quân rời Kinh Châu khiến cho có tổn thất thì tội làm như thế nào Sau khi Quan Vũ xem xong thư bèn cười nói: "Chỉ có Khổng Minh hiểu lòng ta!" Quan Vũ đem thư cho môn khách xem, gác bỏ ý muốn vào Tứ Xuyên đấu võ.

Gia Cát Lượng quyết không kém Yến Tử. Ông sử dụng phép kích tướng đã đến bước siêu thần nhập hóa, bắt mạch người thần diệu chính xác...

Năm 208, Tào Tháo thân cầm hơn 20 vạn quân nam chinh. Giang Đông Tôn Quyền dao động giữa chống Tào và hàng Tào. Theo kiến nghị của Lỗ Túc, Tôn Quyền có ý liên hiệp Lưu Bị chống Tào Tháo. Lúc này Gia Cát Lượng cũng bàn với Lưu Bị liên Tôn kháng Tào. Sau khi Gia Cát lượng phân tích hoàn cảnh và đối sách của Giang Đông đương thời đã dự đoán Tôn Quyền sẽ cử người đến thăm dò. Quả nhiên Lỗ Túc đến, mở đầu cho một cuộc đàm phán ngoại giao xuất sắc của Gia Cát Lượng. Nghe nói Giang Đông phái người đến, Gia Cát Lượng vui mừng nói: "Đại sự xong rồi!" rồi dặn dò cẩn

thận Lưu Bị, phàm người nào đến đề cập vấn đề đánh Tào Tháo đều đẩy cho Gia Cát Lượng trả lời. Không những ông muốn mọi thông tin của khách thông qua hội đàm mà còn thông qua đàm phán kết giao bằng hữu. Kết quả Gia Cát lượng tranh thủ được Lỗ Túc, một con người bộc trực. Lỗ Túc đã tiết lộ hiện trạng Giang Đông đang dao động giữa chống Tào và hàng Tào. Tôn Quyền, người quyết sách lại đang sợ quân Tào binh tướng hùng mạnh không dám hạ quyết tâm chống Tào. Đồng thời Lỗ Túc cũng hứa sẽ đứng ra đề nghị mời Gia Cát Lượng sang Đông Ngô động viên chống Tào. Tình hình về sau
chứng minh trong cuộc đàm phán ở Giang Đông quả Lỗ Túc đã có tác dụng người dẫn dắt và hòa giải đôi bên, ủng hộ Gia. Cát Lượng rất nhiều.

Trước khi Gia Cát Lượng gặp những nhân vật chịu trách nhiệm quyết sách của Giang Đông, đầu tiên gặp phải một nhóm văn quan nhát gan chủ trương hàng Tào. Những văn quan này tuy không phải là người quyết sách nhưng có ảnh hưởng rất lớn đối với quyết sách của Tôn Quyền. Trong số đó có mưu sĩ Trương Chiêu vốn là thế hệ thứ hai những người sáng nghiệp Giang Đông. Anh của Tôn Quyền là Tôn Sách lúc lâm chung đã chỉ định Trương Chiêu làm cố vấn chủ yếu xử lý nội chính Giang Đông. Chủ trương đầu hàng của phái này làm dao động quyết tâm chống Tào của Tôn Quyền. Gia Cát Lượng sử dụng thủ pháp quả đoán một đao chém quỉ soạn, phản
bác triệt để những lập luận đầu hàng của phái nay không chút lưu tình.

Lập tức Gia Cát Lượng hội đàm với Tôn Quyền. Ông thấy Tôn Quyền mắt xanh râu đỏ, khí phách đường hoàng, rất có lòng tự tôn trong việc dựng nước tiêu diệt đối thủ bèn quyết định chỉ có kích, không thể thuyết phục. Đối đãi nhân vật quyền uy tối cao của Giang Đông, Gia Cát Lượng nhằm vào tâm lý mâu thuẫn hàng chống nan định do dự chưa hạ quân cờ của đối phương nên ca tụng thổi phồng thực lực của Tào Tháo,

nói thẳng nếu không sớm hạ quyết tâm chống Tào thì chi bằng nhanh chóng đầu hàng ngay đi. Tôn Quyển không cam chịu nhục, lập tức đáp: "Nếu đúng như ông nói thì sao Lưu Dư Châu không hàng Tào Gia Cát Lượng chộp lấy câu nói này, tức thì ném ra một quả lựu đạn khiến cho đối phương không chịu nổi: "Ngày xưa Điền Hoành chỉ là một tráng sĩ nước Tề còn không chịu nhục. Huống hồ Lưu Dự Châu dòng dõi tôn thất anh hùng cái thế, mọi người ngưỡng mộ. Việc tuy khác nhau nhưng đều là đại trượng phu há chịu khuất phục dưới tay người khác !" Quả lựu đạn này vừa kích Tôn Quyền vừa quất mạnh Tôn Quyền, nêu lên quyết tâm kiên định chống Tào của Lưu Bị. Lúc đó Tôn Quyền bị xúc phạm nghiêm trọng, bất giác biến sắc, phất áo đứng dậy đi vào nhà trong.

Một nhà đàm phán loại thường khó lòng có gan lớn như thế, vì như vậy dễ khiến cho đàm phán chết yểu và thất bại, tổn hại rất lớn cho mình. Nhưng Gia Cát Lượng không phải buột miệng nói ra mà đã có dụng tâm trước. Ông sở dĩ dám làm như vậy bởi vì đã khẳng định Tôn Quyền quyết không dễ dàng hàng Tào. Phải nói rằng "thể nghiệm có tính chất công phá" này của Gia Cát Lượng đã có tính toán chu đáo trong lòng cũng giống như sau này dùng bài Đồng tước đài phú của Tào Tháo kích nộ Chu Du, đều đạt đến hiệu quả chính diện bất ngờ.

Được Lỗ Túc dàn xếp, hội đàm của Gia Cát Lượng với Tôn Quyền nhanh chóng khôi phục và nhanh chóng thỏa hiệp. Sự thực đã chứng minh quả lựu đạn to này rất có uy lực. rõ ràng Gia Cát Lượng đã hạ quyết tâm liều mạng tấn công Tôn Quyền, điều đó hoàn toàn phù hợp với tình thế đương thời của hai bên.

Trong cuộc đàm phán cuối cùng có tinh chất then chốt với Chu Du, Gia Cát Lượng đã khéo léo dùng chiến thuật châm chọc nhược điểm đối phương. Chu Du là nhân vật ảnh hưởng lớn nhất, đối với quyết sách của Tôn quyền. Một khi bắt đầu chống Tào, tất Chu I)u sẽ là chủ soái Gia Cát

Lượng phải động viên nguyện vọng chống Tào của Chu Du khiến cho nguyện vọng đó mãnh liệt hơn. Không ai ngờ được ông lợi dụng bài Đồng tước đài phú của Tào Tháo có hai câu: "Lãm nhị kiều vu đông nam hề, lạc triệu tịch chi dữ cọng" (Dựng hai cầu ở hướng đông nam, ngày đêm cùng vui thú. Chữ "nhị kiều" có nghĩa hai cây cầu song Gia Cát Lượng giải thích thành hai nàng Kiều vì chữ "kiều" là cây cầu đồng âm với chữ "kiề " là con gái đẹp - ND) xuyên tạc thành Tào Tháo có dã tâm bắt hai nàng Kiều là vợ Tôn Sách và vợ Chu Du về hưởng lạc. Đó là đâm một nhát vào chỗ đau nhất của Chu Du. Chu I)u vốn trầm tĩnh đang đắc ý cùng Gia Cát Lượng hội đàm bỗng đứng dậy thề không cùng Tào Tháo đội trời chung. Như vậy Gia Cát Lượng đã hoàn tất xuất sắc sứ mệnh quan trọng đến Giang Đông bằng phương pháp kích tướng.

3. Đâm chỗ nhức nhối của đối phương

Tháng 4 năm 1964, nguyên soái Trần Nghị lúc bấy giờ làn bộ trưởng bộ ngoại giao dẫn đầu đoàn đại biểu đến Jacatta ở Indonesia trù bị hội nghị á Phi lần thứ hai ông gặp tổng thống Xucacno của Indonesia, phát hiện ý khiến hai bên không nhất trí. Xucacno muốn địa điểm hội nghị á Phi lần thứ hai vẫn tiến hành ở Bangdung trong năm này. Trần Nghị bèn trình bày quan điểm của mình: Hội nghị á Phi lần thứ nhất đã tiến hành ở Bangdung rồi, hội nghị á Phi lần thứ hai nên cử hành tại một nước châu Phi .

Rõ ràng quan điểm hai bên không nhất trí khiến cho bóng tối bao trùm hội nhị trù bị ngấm ngầm dẫn đến tranh chấp. Để kiên trì quan điểm mà lại không làm mất hoà khí, đạt đến quan điểm chung đoàn kết rộng rãi bạn bè quốc tế, Trần Nghị xuất, phát từ góc độ vì người khác tính toán, tôn trọng đối phương, chiếu cố thể diện của Xucacno khiến cho Xucacno tiếp thu ý kiến của mình, bèn nói với Xucacno: "Châu Phi có hơn 40 quốc gia độc lập nếu như Ngài Tổng Thống chủ trương tiến hành hội

nghị ở châu Phi thì đó là ủng hộ cuộc đấu tranh giành độc lập của châu Phi. Như vậy Ngài đứng trên cao, nhìn xa thấy rộng, chiếu cố toàn cục, biểu hiện phong độ của nhà chính tri, chứng minh Ngài không chút tính toán cá nhân. Ngài đến đó phát ngôn càng vang dội. "

Như vậy tựa hồ Trần Nghị đứng ở địa vị Xucacno mà suy nghĩ cho Xucacno, lời lẽ uyển chuyển, không chút mùi vị thuốc súng đã thể hiện đầy đủ tinh thần Bangdung mà thủ tướng Chu ân Lai sáng tạo, lại nhìn xa thấy rộng, nói năng tinh tế tựa hồ Trần Nghị là cố vấn bàn mưu tính kế cho Xucacno vậy. Sau khi nghe Trần Nghị nói, Xucacno cảm thấy có lý nhưng ông còn sĩ diện nên tuy gật đầu đồng ý mà vẫn không muốn hoàn toàn gạt bỏ quan điểm cũ nên kiên trì cử hành hội nghị ngay trong năm này.

Trần Nghị rất nhạy bén, phát hiện thấy vấn đề có chuyển biến,bèn thừa cơ tiến lên dùng ngôn từ hài hước hòa hoãn nói: "Ngài là tổng thống, tôi xin làm tham mưu trưởng cho Ngài, không biệt Ngài có chấp nhận hay không?" Thương thuyết nói năng ôn hòa vừa chiếu cố thể diện của Xucacno tôn trọng địa vị tổng thống, vừa thể diên đầy đủ tinh thần đoàn kết Bangdung. Đương nhiên Xucacno không thể nào cự tuyệt, chỉ còn có việc gật đầu tán thành.

Nói một cách xác đáng, chữ "kích" trong phép kích tướng là từ góc độ đạo lý mà kích đối phương, khiến cho đối phương cảm thấy không còn là việc muốn làm hay không muốn làm mà là việc phải làm, tất yếu phải làm. Dùng nghĩa kích người thì đối với người trong nước rất hữu hiệu bởi vì trong truyền thống văn hóa đạo đức Trung Quốc có một vấn đề rất quan trọng là coi trọng tu dưỡng phẩm chất đạo đức, truy cầu đạo nghĩa, khí tiết. Đối với nghĩa, mỗi người đều có tiêu chuẩn đánh giá riêng của mình, trong lòng mỗi người đều có một ngọn cờ cắm tại khu vực đạo đức. Dùng đạo nghĩa mà kích nó chính là đánh trúng vào đáy lòng đối

phương, khiến cho đối phương thấy điều yêu cầu của anh là hành vi đạo nghĩa.

Có một bà mẹ khi nói chuyện phiếm với người khác đã kể chuyện con bà. Nguyên là cậu con yêu cầu bà mua cho một chiếc quần bò, một yêu cầu đơn giản đến mức không thể đơn giản hơn nữa. Nhưng người con sợ mẹ cự tuyệt bởi vì cậu ta đã có một chiếc quần bò rồi, mà bà mẹ không thể thỏa mãn mọi yêu cầu của con. Người con bean dùng một phương thức độc đáo, không khóc lóc nỉ non hay bứt tóc kêu la như những cậu bé khác mà đường hoàng nói với mẹ: "Mẹ này, mẹ có thấy người con nào chỉ có một chiếc quần bò hay không?"

Câu nói vừa ngây thơ vừa cơ trí đã động lòng bà mẹ. Về sau, khi kể lại việc này, bà mẹ bèn nói cảm nghĩ lúc bấy giờ của bà: "Lời nói của con tôi khiến cho tôi nghĩ nếu không đáp ứng yêu cầu của nó thì quả không phải đối với nó cho nên dù thiếu tiền tiêu cũng không nên làm buồn lòng con. "

Một cậu bé vị thành niên mà chỉ một câu nói đã thuyết phục được mẹ, thoả mãn được nhu cầu của mình. Khi nói câu này, mục đích duy nhất là làm cho mẹ xúc động chứ không hề nghĩ đến nên dùng phương pháp nào. Cậu bé đã vô tình sử dụng phép kích tướng, đạt được kết quả tuyệt hảo.

Cố tình hạ giá đối phương, xem thường đối phương, nói đối phương không thể làm được là để kích động lòng hiếu thắng của đối phương, khiến đối phương nỗ lực vượt bậc, từ đó mà đạt được mục đích của mình. Trong hồi 65 của Tam Quốc diễn nghĩa, khi Mã Siêu dẫn quân công phá cửa ải trước, Gia Cát Lượng nói với Lưu Bị: "Chỉ có hai tướng Trương Phi, Triệu Vân mới có thể đô địch Mã Siêu." Lưu Bị nói : " Tử Long đang cầm quân ở xa không về kịp, Dực Đức thì hiện có mặt ở đây,

có thể gấp rút sai đi đánh với Mã Siêu."Gia Cát Lượng nói: " Chúa công hãy khoan nói, để tôi khích tướng Trương Phi một chút đã. "

Bấy giờ Trương Phi nghe nói Mã Siêu đánh phá cửa ải, cả giận hét to, xông vào Xin đi đánh. Gia Cát Lượng giả vờ không nghe thấy, nói với Lưu Bị: ! Mã Siêu trí dũng song toàn không ai địch nổi, chỉ có thể đến Kinh Châu gọi Vâi?t nam Trường về mới có thể đối địch mã Siêu được.

Trương Phi nói: "Tại sao quân sư khinh tôi thế ! Tôi đã từng một mình chống lại đại quân hàng vạn của Tào Tháo, há mà sợ Mã Siêu tên sất phu?"

Gia Cát Lượng nói: "Tướng quân hét sập cầu ở Đương Dương là bởi vì Tào Tháo không biết hư thực, nếu biết hư thực thì làm sao tướng quân được vô sự Mã Siêu anh dũng vô địch, thiên hạ đều biết, đã đánh 6 trận khiến cho Tào Tháo phải cắt râu chạy trôn suýt mất mạng, không phải là người tầm thường, ngay Vâi?t nam Trường đến cũng vị tất thắng được Mã Siêu. "

Trương Phi nói: "Hôm nay tôi đi đánh trận nếu không thắng Mã Siêu, xin chịu phạt!"

Gia Cát Lượng thấy phương pháp kích tướng đã có tác dụng bèn thuận sóng buông phèo: "Nếu tướng quân chịu ký quân lệnh thì có thể làm tiên phong. "

Kết quả Trương Phi đánh nhau với Mã Siêu một đêm một ngày hơn 220 hiệp, tuy không thắng được Mã Siêu nhưng đã đánh tan nhuệ khí của Mã Siêu. Về sau Gia Cát Lượng dùng kế dụ hàng, Mã Siêu qui thuận Lưu Bị.

Trong Tam Quốc diễn nghĩa, nhằm vào tính nóng nảy của Trương Phi, Gia Cát Lượng nhiều lần dừng kế kích tướng để thuyết phục Trương Phi. Mỗi khi gặp trận đánh quan trọng, đầu tiên thường nói Trương Phi không đảm đương nổi hay nói sợ Trương Phi tham uống rượu làm lỡ việc,

kích cho Trương Phi lập tờ quân lệnh, gia tăng tinh thần trách nhiệm và tinh thần khẩn trương, kích động ý chí và dũng khí, gạt bỏ tính khinh địch của Trương Phi.

4. Lợi dụng tâm lý chống đối

Có một cặp vợ chồng, chồng thừa cơ vợ về nhà mẹ bèn gọi bạn bè đến nhậu say bí tỉ ngã lăn ra nhà. Vợ về thấy thế bèn dương oai nữ chủ nhân quát to: "Cút ngay!". bạn bè vội vàng cuốn gói. Vợ chồng nổ ra chiến tranh, hai bên đối địch không nhường, cãi nhau kịch liệt. Chồng tức khí xung thiên giơ tay lên toan tát vợ. Đột nhiên vợ cười rộ nói: "Giỏi lắm, giỏi lắm Không ngờ anh tại đổ đốn đến thế... .Anh đánh đi, anh mà đánh thì một đời không hối được đâu.!". Thật kỳ lạ, vợ vừa nói xong, chứng từ từ buông tay xuống. Trận ác chiến kết thúc ngay.

Ứng dụng loại tâm lý chống đối này cũng là một phương pháp kích tướng tốt. Trong một số trường hợp, một số người nếu như anh cấm họ không làm thì họ nhất định làm. Trái lại nếu mặc họ “anh cứ làm đi!" thì đối phương hoặc không muốn làm nữa hoặc do dự không làm nữa. Hiểu biết đạo lý này trong nhiều trường hợp có thể thao túng nhân tâm dễ như trở bàn tay.

Nếu anh bảo trẻ con "chăm chỉ đọc sách", chúng sẽ không muốn đọc sách; nếu bảo chúng “vị thành niên không được hút thuốc thì chúng lén hút thuốc”. Tình hình này không chỉ xảy ra đối với trẻ con. Con người một khi bị sai khiến hay ra lệnh thường sản sinh tâm lý chống đối...

Thanh Đảo Hạnh Nam tiên sinh đã sử dụng tâm lý này của con người. Trong lần tranh cử nọ, đúng ra ông không cần làm gì cũng nắm chắc phần thắng. Ông không vận động tranh cử, không cần biết lúc nào bỏ phiếu, thậm chí còn công khai tuyên bố: "Tôi vốn không hy vọng các ông bỏ phiếu cho tôi, không chút hy vọng nào cả,

thậm chí tôi có thể xin các ông tha cho, tôi không muốn trúng cử chút nào cả. " rồi nhanh chóng bỏ đi ra nước ngoài. Kết quả ông trúng cử với số phiếu rất cao. Đó là một hành động đẹp xoay chuyên tâm lý cử tri.

Nếu có người đến cộng viên Disney ở Tokyo sẽ thấy không có hòm gạt tàn thuốc lá, bèn hỏi người quản lý: "Nơi này cấm hút thuốc ư?" Đối phương bèn trả lời: "Không, không cấm hút thuốc, hút thuốc xin cứ gat tàn xuống đất là được "

Nhưng anh nhìn xung quanh thì thấy không có mẩu thuốc lá, đại để người phục vụ đã nhanh chóng nhặt rác và đầu mẩu thuốc lá rồi ! Do đó khi du khách muốn hút thuốc thì cảm thấy không nên vứt đầu mẩu thuốc lá xuống mảnh đất không chút bụi bẩn này. Không biết có phải vì tác dụng của loại tâm lý này chăng mà trong công viên Disney này rất ít người hút thuốc lá. Dù rằng hàng ngày tùy tiện vất bừa bãi đầu mẩu thuốc lá nhưng một khi thấy người ta bảo "Xin cứ vất" thì lại xấu hổ không dám vất.

Nếu anh có thuộc hạ mà chỉ biết hò hét, hiệu suất công tác của nhân viên không thể nào nâng cao chăng? Nếu như anh nói: "Không cần phải quá sức như thế!" hãy thử xem.

Đối với những người ăn lương, do hiểu biết nguyên tắc làm nhiều hưởng nhiều, làm ít hưởng ít cho nên khi cấp trên nói ngược thì lại kích thích cho năng nổ hơn. Cách kích tướng này là nói ngược nhưng nói chung phải phân biệt: nói ngược thông thường có mục đích châm chích. Nếu anh không muốn đàn gảy tai trâu thì phải hy vọng đối phương hiểu ý của anh. Loại nói ngược này là lừa dối, phải thực hiện sao cho không lộ liễu mới có tác dụng, làm sao cho đối phương không nắm được ý đồ thật của anh. Nếu đối phương biết anh đang kích tướng thì còn làm sao diễn kịch được nữa?

5. Người khẳng khái dễ lộ chân tình

Năm 1812 sau khi Napoleon thất bại trong cuộc chiến tranh với Nga, các nước Nga, Anh, Phổ tổ chức quân Đồng minh chống Pháp tiến hành phản công. Napoleon tuy đạt được thắng lợi trong một số chiến dịch nhưng xu thế chung là suy sụp. Nước áo đồng minh của Pháp một mặt tích cực chuẩn bị chiến tranh, một mặt đe dọa chấm dứt liên minh với Pháp và đưa ra nhiều điều kiện nhưng Napoleon dều cự tuyệt.

Tháng 7 năm 1813, Napoleon hội kiến sứ giả Mettonick của áo ở lâu dài Mancori tại Dressden. Ông định mượn cơ hội này uy hiếp Mettơnick và thăm dò kết quả đàm phán cua Mettơnick với Sa hoàng mới đây. Napoleon lưng đeo bảo kiếm, cặp mũ dưới nách tiếp kiến Mettơniek một cách oai vệ. Nói vài câu xã giao xong, thăm hỏi quốc vương áo Franxoa xong, ông bèn sầm mặt xuống nói thẳng: "Thì ra các anh cũng muốn đánh nhau. Được thôi, đánh là do các anh. Ta đã đánh bại nước Nga tại Bodin, nay các anh muốn đến lượt. Các anh muốn như thế thì cứ như thế' mà làm vậy, sẽ gặp nhau ở Viên. Bản tính khôn dời, bài học kinh nghiệm không có tác dụng gì đối với các anh. Ta đã ba lần cho Franxoa lên ngôi báu. Ta đồng ý vĩnh viễn chung sống hòa bình với ông ta. Ta kết hôn với con gái ông ta Đương thời ta tự nói với mình: "Mày làm điều ngu xuẩn. Nhưng đã làm rồi, bây giờ ta hối hận".

Mettomck thấy đối phương nổi giận quên mất cả sự tôn nghiêm của bản thân nên ông càng lạnh lùng bình tĩnh cố ý chọc tức Napoleon, con trâu hiếu chiến này. Ông nhắc Napoleon rằng hòa bình do ông quyết định, thế lực của ông phải thu hẹp lại đến một giới hạn hợp lý, nếu không ông sẽ sụp đổ trong chiến đấu mai sau. Napoleon bị chọc tức liền tuyên bố bất kỳ đồng minh nào cũng không đe dọa nổi ông, bất kể binh lực của các anh hùng cường đến đâu, ông cũng có thể chiến thắng. Tiếp theo ông nói ông hiểu biết chính xác quân đội áo, hàng ngày đều nhận được tình báo tỉ mỉ... Mettomek cắt lời ông, nhắc ông rằng hiện nay quân lính của

ông không phải người lớn mà toàn trẻ con. Napoleon trả lời một cách kích động: "Ngài không biết một quân nhân nghĩ như thế nào. Với một người như ta, sinh mệnh một triệu người không là gì cả. " nói xong ông vất mũ sang một bên. Mettonick không nhặt lên cho ông ta.

Napoleon chú ý đến hành vi miệt thị này, chỉ đành nói tiếp "Ta kết hôn với một vị công chúa là muốn dung hòa những thiên kiến cũ mới trung thế' kỷ với chế độ thế kỷ của ta, nhưng ta đã tự đánh lừa ta. Bây giờ ta nhận thức đầy đủ sai lầm của ta. Có thể vì thế mà ngai vàng của ta sẽ sụp đổ nhưng ta muốn thế giới này bị chôn vùi
trong phế tích. " Mettomck không nhúc nhích. Napoleon uy hiếp không thành công bèn chuyển sang dỗ ngọt, lừa dối lung lạc. Khi tiễn Mettonick, ông vỗ vai vị đại thần nước áo nói một cách ôn hòa rằng: "Được rồi, Ngài biết sự tình sẽ ra sao? Ngài không tuyên chiến với ta chứ?" Mettonick lập tức đáp lại: "Bệ hạ, Ngài hết rồi. Khi đến
đây tôi đã có dự cảm như thế, bây giờ ra đi thì khẳng đinh không chút nghi ngờ là như thế về sau Mettomck nói với người khác rằng: "Napoleon bộc bạch tất cả cho tôi Con người này tất cả đều hết rồi". Chẳng bao lâu sau, nước áo gia nhập đồng minh chống Pháp lần thứ sáu.

Rất rõ ràng trong lần so găng này, người thắng là Mettonick. Một đời tự xưng quyền mưu biến hóa, nguyên soái Napoleon không thể khống chế tình cảm phẫn nộ của mình, liên tiếp biến sắc, nói một số lời đại ngôn, tức khí toan uy bức Mettonick. Trái lại, Mettorúck có thể xử sự bình tĩnh không nhục sứ mệnh, không để mất thời cơ chọc tức Napoleon khiến cho ông ta bộc lộ nội tâm. Mettonick nói không nhiều nhưng ông trình bày hòa bình ở châu âu do Napoleon quyết định, đồng thời cũng rút ra được kết luận Napoleon cố chấp không chịu thay đổi cho nên bị liên minh châu âu tấn công tất bại vong. Kết quả về sau như thế nào, Mettomck đã đoán đúng.

Napoleon có thể cũng biết dùng phép kích tướng nhưng kết quả ông lại nóng đầu lên sa vào vòng của Mettonick.

Phép kích tướng thường dùng để thăm dò ý đồ và thái dộ của đối phương. Then chốt ở chỗ là đối với nhưng lời nói cao thâm khó lường của đối phương phải giả vờ không quan tâm nhưng ngấm ngầm suy đoán đáy lòng đối phương và từng bước từng bước đưa những ý nghĩ thầm kín của đối phương lên đầu lưỡi. Một khi đối phương bốc nóng lên thì sẽ bất kể tất cả thổ lộ ra một cách thống khoái, cuối cùng rơi vào lưới anh dày công đan dệt.

Kỹ xảo này có thể dùng trong đàm đạo hàng ngày. Khi đối phương tuôn ra thì giả vờ hoài nghi, tỏ ra không tin, đó là chìa khóa vạn năng thỏa mãn hoàn toàn lòng hiếu kỳ của anh. Có một số học sinh tinh quái dùng phản bác thầy giáo hay khiêu khích thầy giáo khiến thầy tuôn ra tuyệt học. Những điều đó đều diễn ra trong hoàn cảnh bất tri bất giác khiến cho đối phương không thể không sa vào bẫy. Đó là diệu pháp kích tướng. Ví dụ như mấy tháng gần đây ông Ngũ một chủ hiệu buôn bán âu phục ngày càng thịnh vượng có thu nhập doanh nghiệp tăng vọt cơ quan thuế vụ yêu cầu ông nộp thuế bổ sung nhưng ông cự tuyệt không thừa nhận doanh thu tăng. Người thu thuế nhiều lần đến cửa hàng đều bị ông che giấu.

Hôm nay một cán bộ thuế già họ Đàm đến. Nói qua vài câu chuyện, cụ Đàm bèn tỏ vẻ quan tâm hỏi:

- Có một lô hàng lớn, ông có muốn mua không

- Người buôn bán sao lại không mua? Món gì vậy Bao nhiêu ?

- Một số âu phục kiểu mới 200 bộ.

- Tôi đang muốn mua một lô kiểu mới thay cho kiểu cũ? Bao nhiêu tiền?

- Mỗi bộ 180 nhân dân tệ. Nếu lấy tất cả tính 90%. Ờ nhưng ông không có vốn lớn như thế?

- Chuyện đùa! Tôi mua tất cả.

- Ông hốt trọn? Tôi cảnh báo ông: Ông chủ này, toàn bộ tiền phải giao đủ trong hai tháng đó!

- Khinh người quá! Hai tháng tôi không bán hếtt hay sao ?

- Ba vạn nhân dân tệ đấy!

- Bằng cái dăm! tăm nay tháng nào tôi không bán hai vạn tệ?

- Tốt lắm! Vậy trước tiên ông hãy trả bổ sung thuế đi rồi sẽ nói sau.

- Ông ? Trời ơi!

Kế 8: Kế dát vàng

Làm thế nào để nâng cao giá trị của mình?

Trong quan hệ giao tế của xã hội cạnh tranh khốc liệt hiện nay, nếu như không biết đề cao công đức của mình thì dù trong bụng có của quí cũng không ích gì. Phải làm được việc và càng phải biết dát vàng lên mặt mình.

Cốt lõi của thuật dát vàng có mấy điểm là:

-Hào quang không nên phát thường xuyên quá, phải có cái mới tài hoa cho người ta xem khiến cho người ta cam thất anh là bửu bối hiếm có.

- Xoa phấn lên mặt thì mới có nhiều cơ hội, làm như vô tình đưa ma một chiêu hay dám đưa ra một lời kinh người.

- Cái không có được đương nhiên là cái tốt nhất anh phải thâm cư giản xuất, giữ vẻ thần bí, chớ có hứa một cách tùy tiện, phải khiến cho người ta luôn luôn chờ mình.

- Đào sâu ưu điểm bản thân, phô sở trường của mình, che giấu sở đoan của mình.

1. Biểu diễn nhả ngọc phun hoa như thế nào?

Con trai một nhà văn nổi tiếng ở nước Anh theo cha đi gặp Winston Chucchill vốn làm thầy ngữ văn cho vị thủ tướng này.

Anh nhớ lại năm 1949 câu chuyện đã xảy ra trên du thuyền của vương hậu Ma ria. Hôm đó tôi ăn mặc chỉnh tề bước vào khoang của Chucchill lòng hồi hộp. Bỗng như trút dược gánh nặng Chucchill không có trong khoang. Khách rất đông phu nhân Chucehill đang giới thiệu khaceh bỗng vang lên một tiến "oà!'. Tôi quay lại Chucchill đang đứng trong phòng miệng ngậm điếu xì gà to tướng. Ông mặc trang phục kỳ

quái tôi chưa từng thấy đó là một bộ áo liền quần màu tro may bằng thứ vải giống như vải buồm. Về sau tôi biết đó là trang phục ông mạc lúc thế chiến lần thứ hai.

Ông đi qua đám khánh, vừa đi vừa bắt tay. Rồi ông cầm tay cha tôi bước đến đầu kia của gian phòng. Tôi cố chen lên vừa lúc đó ông đưa mắt nhìn về phía tôi. Ông mỉm cười vào tay trao tôi đến bên ông. Khi tôi đến trước mặt, cha tôi lừ mắt cho tôi, tôi hiểu rằng “Con phải im lặng tuyệt đối”.

Chucchill nói đề bài diễn thuyết của ông ở đại học bang Mitssuri, lần dầu tiên dùng từ "bức màn sắt". Cha tôi nói: "Dự báo của Ngài một lần lữa lại được thực hiện. Nước Anh và Phương Tây tồn tại bất đồng ý kiến đáng sợ, Ngài chuẩn bị làm gì?”

Chucchill không trả lời ngay. Ông nhìn tôi một cái, tựa hồ không biết tôi nghe có hiểu không rồi ông nhìn bao quát mọi người trong phòng . Ông từ từ nói từng tiếng một như khi phát biểu trong nghị viện: “ à,...bây giờ... ông muốn tôi...bước lên... chiếc cầu...độc mộc...bắc qua hố sâu...đó.”Mọi người cười rộ. Từ khi vào phòng đến khi vào phòng đến lúc này tôi mới hoàn hồn. Tôi cảm thấy rất tự tại , bất giác mở miệng nói: “ Thưa Ngài Chucchill, nếu như người Nga nghiên cứu thành công bom nguyên tử, Ngài cho rằng họ không do dự gì không do dự gì không sử dụng chăng?”

Cha tôi quắc mắt, lắc đầu, nhìn tôi chằm chằm. Tôi lập tức hối hận đã nói nhiều. Nhưng Chucchill đại hình như cao hứng. Ông nói: “ Ờ, đến lúc đó xem tình hình mà quyết định có phải không? Phương Đông có thể có 3 quả bom nguyên tử. Phương Tây có thể có 100 quả. Nhưng nêú như ngược lại thì sao cha tôi vừa toan mở miệng nhưng Chucchill nói tiếp, càng nói càng lớn tiếng: "Anh biết rằng...anh biết rằng...nói về bom nguyên tử...(trong phòng lặng im) đó hoàn toàn là một..."

Ông tựa hồ như không nghĩ ra được từ hội để diễn đạt cách suy nghĩ của ông. Lúc bấy giờ tôi không thấy rằng ông đang đợi cho mọi người trong phòng nín thở lắng nghe mà lại cảm thấy Chucchill bỗng nhiên đau khổ không có năng lực diễn đạt tư tưởng của ông nhưng không biết vì sao cha tôi lại không cứu ông. Tôi nói: " Thưa Ngài, phải chăng ý Ngài muốn nói đó hoàn toàn là vấn đề quân bình?

Cha tôi trợn mắt hớt hải bước lên, nhưng Chucchill đưa tay oai vệ cầm lấy điếu xì gà mà mọi người đều kính sợ chỉ tôi nói: "Chính là từ ngữ đó, ngàn vạn lần đúng như cậy! Quân bình là một từ rất hay nhưng dù trong thời kỳ chiến tranh hay hòa bình, người ta thường quên từ này. Anh bạn trẻ, mỗi ngày ngủ dậy nên nói từ này, mỗi khi đứng trước gương cạo râu nên nói với mình từ này. "

Nghe xong đầu tôi choáng váng. Tôi thấy cha tôi không giận nữa, tỏ ra rất đắc ý im lặng nghe mọi người bàn luận, dường như ông muốn nói: "Thằng nhóc này quả đã xuất đầu lộ diện khiến cho cha già cũng đuốc dát vàng, rất có thể diện. Nó không phải là bậc bác học, quan trọng là nó dám nói. " Thực ra đó là câu hỏi không hiểm hóc gì nhưng lại rất nổi bật, để lại ấn tượng rất sâu sắc cho quần chúng.

Kỳ thực trong giao tế hàng ngày có bao nhiêu là sinh viên đại học, giáo sư cũng có thể có ít nhiều cơ hội,vấn đề cơ bản là cảm giác. Đối phương cảm giác tốt thì coi anh là tốt mà bản thân đối phương không nhất thiết là chuyên gia. Dù cho là trước mặt chuyên gia, anh cứ nói vấn đề không phải chuyên môn của ông ta, có gì đáng sợ. Dưới
đây là một số tuyệt chiêu.

1. Dẫn những câu tao nhã

“ Mùi thơm lại bổ, đắng mà thanh, thuốc đắng đã tật. Bất kỳ sự vật nào cũng có điểm khác nhau và cũng có tác dụng khác nhau. " Nghe những lời nói này anh có cảm tưởng gì? Chúng ta nhất định biết rằng

người nói không phải bác sĩ mà hiểu y dược, thật không đơn giản. Có thể nói trong khi đàm thoại, viện dẫn những tư liệu có màu sắc văn hóa một cách thích đáng và tự nhiên thì quả có tác dụng cải thiện hình tượng của mình.

2. Nói rõ tiểu tiết

Tinh lực con người hữu hạn, trong cuộc sống có nhiều câu chuyện nhỏ mà lý thú. Trong một số tác phẩm lớn, các nhân vật nhỏ thường bị lãng quên. Nếu như trong khi nói chuyện anh có thể nói rõ ràng nhưng nhân vật nhỏ đó, người ta cho rằng anh học vấn 5 bồ, tài cao 8 trượng.

Nếu anh nói: "Thị trấn tôi có hơn 300 vạn nhân khẩu, người khác không có ấn tượng gì đáng kể. Nhưng nếu anh nói nhân khẩu là 3.012.000 người, nói con số lẻ một cách trơn tru như thế mọi người phục anh thông minh nghiêm túc.

3. Dùng hình dung từ vạn năng

Có nhiều hình dung từ có thể dùng vào bất kỳ sự việc nào. Khi người ta hỏi ý kiến của anh đối với một chước tác, một bộ phim hay một bản nhạc nào đó có thể anh không biết đến thì anh có thể nói: "Tôi thích những tác phẩm trước nó vì chúng Pristine hơn. " (Rất ít người biết Pristine có nghĩa "sớm hơn") hoặc giả nói: "Tôi thích những tác phẩm sau đó hơn vì chúng thành thục hơn".

4. Đưa ra những quan điểm khó lòng biện bác

Trong khi đàm đạo, nhất định ó người quay lại hỏi anh: “Quan điểm anh như thê' nào? Lúc này có thể anh không muốn nói ra quan điểm thật của anh bởi vì cơ bản anh không chú ý ở đây. Có thể anh đang hồi tưởng lại câu chuyện lý thú nghe được trên chuyến xe đến đây hoặc giả đang cố nhớ lại tên nữ diễn viên trong bộ phim “Cát lợi đảo". Vậy thì có thể dùng một trong ba cách nói vô thưởng vô phạt sau đây:

“ Phải tùy hoàn cảnh cụ thể mà quyết định".

“Cũng không thể nói chung chung".

"Trong những trường hợp khác e rằng không phải như thế" .

5. Không nói đúng hay sai, đục nước béo cò

Tôi đã từng gặp một người khi trả lời cho một câu hỏi đã dùng những mánh khóe vô liêm sỉ khiến cho tôi suýt hét lên: "Cút !". Ví dụ có người hỏi anh ta: "Anh đọc Đông Kisôt chưa?” Anh ta khẳng định: "Tạm thời còn chưa bắt đầu”. Tôi tin tưởng căn bản anh ta không đọc cuốn sách này nhưng làm sao bác bỏ câu nói đó được?

Một lần khác tôi hỏi anh ta đã đọc quyển Địa Ngục của Dalton chưa, anh ta đáp: "Không phải bản tiếng Anh Lập tức, tôi bái phục anh ta. Câu nói của anh ta có thể hiểu ba cách. Một là anh ta đã đọc quyển sách đó; hai là anh ta tinh thông tiếng la tin thế kỷ XIV; ba là anh ta là một nhà văn học thuộc phái thuần tuý không cần tìm bản dịch tiếng Anh. Thật là cao siêu!

2. Ra tay lúc khẩn cấp

Andrey là một nhân viên trực điện thoại của một bến xe ở Mỹ. Một buổi sáng các tuyến xe ngẫu nhiên xảy sự cố sinh ra rối loạn. Bấy giờ cấp trên chưa đến, làm thế nào? Khi tuyến xe gặp trắc trở thì phải có người có quyền giải quyết sự cố. Nếu anh cả gan ra lệnh thì có khi nhẹ thì cút ra đường, nặng thì ngồi tù.

Người khác có thể nói: "Không liên quan gì công việc của tôi., sao lại tự chuộc vạ vào thân ? Nhưng Andrey không phải người bình thường, anh không đút tay túi áo bàng quan. Anh tự ý ra lệnh, ký tên thủ trưởng của anh.

Khi cấp trên đến thì đường đã thông. Người thanh niên dám làm này đã bộc lộ bàn tay của mình ra đúng lúc được cấp trên đánh giá cao. Tổng giám đốc công ty nghe báo cáo xong lập tức điều anh về tổng công

ty, thăng cấp, giao cho nhiệm vụ quan trọng. Từ đó anh từng bươct leo lên không ai ngăn cản nổi.

Về sau Andrey hồi tưởng lại: "Khi tôi mới vào công ty đã có quan hệ với những nhân vật lớn thuộc tầng lớp lãnh đạo, như vậy coi như đã đánh thắng nửa cuộc chiến tranh rồi. Khi anh làm được việc nổi bật mà không được đề bạt vượt cấp thì với là điều lạ. "

Có tình hình như sau, người chủ trì hội nghị là người cứng rắn, mọi người đều sùng kính bỏ qua mọi ý kiến cá nhân cho nên hội nghị tiến hành thuận lợi.

Người khôn trăm khôn có một dại, người ngu trăm ngu có một khôn", khi anh phát hiện quyết nghị có vấn đề mà nếu thi hành theo đó tất sinh sự cố thì nên dũng cảm nêu lên. Cũng cần biết, dù anh tận lòng tận sức nỗ lực kiến nghị thì chưa chắc mọi người đã đồng tình với anh, nhưng nhân cơ hội này có thể bộc lộ năng lực và giá trị của anh trước lãnh đạo và đồng sự, đặc biệt là khi kiến nghị của anh không được chấp nhận. Nhưng sau thi hành quyết nghị thất bại người ta sẽ nhớ lại kiến nghị của anh, tán tụng anh sáng suốt.

Xin chớ quá cẩn thận, thấy đúng rồi thì nói, trăm ngàn lần không được sĩ diện. Nếu lúc đó anh còn nghĩ: "Ta nói ra e mọi người khó chịu" như vậy chứng minh anh không phải là con người đáng giá.

Chúng ta thường gặp những người thân phận, tài trí kinh nghiệm, năng lực cao hơn ta. Trong tình huống đó thường có một số người tự ti vì mình không bằng người và nảy sinh sợ hãi đối phương, như vậy mất lòng tự tin. "Tự tin là hòn đá tảng cho thành công", nếu một người mà ngay lòng tự tin cũng đánh mất lại muốn thành công thì chỉ là ảo tưởng. Một con người bất kể trong hoàn cảnh nào, chỉ cần không đánh mất lòng tự tin thì có hy vọng thành công.

Không tự tin có nhiều loại biểu hiện. Ví dụ khi thấy một người hơn ta về mọi mặt bèn muốn tiếp cận người đó mà lại sợ đối phương cự tuyệt; vừa muốn biểu hiện quan điểm của mình trước mặt người khác, lại vừa sợ trình bày không tốt khiến người ta chê cười; vừa muốn chen vào câu chuyện của người khác, vừa sợ người ta không chú ý ý kiến của mình, thậm chí chán ghét... cho nên cuối cùng đành tìm một góc vắng vẻ cam chịu lạnh nhạt. Kỳ thực anh có thể hoàn toàn vứt bỏ mọi do dự cố chấp trong đầu, đàng hoàng muốn nói gì cứ nói; muốn làm gì cứ làm. Chỉ cần anh làm không quá mức, làm thích đáng thì anh sẽ được mọi người hoan nghênh.

Có mấy qui luật và kinh nghiệm quí như sau:

1. Phải làm việc thật sự nhưng đồng thời cũng biết tự thể hiện đúng lúc. Cái gọi là đúng lúc, một là dù cho quét dọn lau bàn ghế cũng phải động não thì sẽ được đề bạt làm tổ trưởng vệ sinh; hai là khi đã xuất đầu lộ diện thì chớ quá nổi bật khiến cho người ta chê trách và sản sinh đối thủ.

2 . Bộc lộ khả năng không thể quá thường xuyên quá nhiều. Ngày nào cũng làm ra việc xuất sắc thì người ta không còn cho anh có gì xuất sắc nữa mà chỉ bị mắng là thích "chơi trội" cho nên anh phải giữ một số tuyệt chiêu để dùng vào lúc khác. Nếu như anh có thể lộ tài cán từng giọt từng giọt mới mẻ thì mọi người rất hy vọng vào anh, không nắm được anh nông hay sâu, dám ủy thác nhiều việc cho anh .

3. Phải thủ tiêu lo lắng mà trong lòng phải rõ nhược điểm của địch thủ và cấp trên thì có thể khỏi ấp a ấp úng.

Trong Trướng ốc thưởng hoa, một tập tiếu lâm Nhật Bản có một câu chuyện nhỏ như sau: Có một người nghèo ra ngoại ô ngắm hoa, xung quanh đều là những người giàu có hào hoa. Anh ta xem hoa rồi cảm khái nói rằng: "Mọi người đều ăn mặc hào hoa đẹp đẽ như thế, trên mình ta cũng là áo quần mà lại cũ rách, cởi ra không đáng để họ lau chân!" Có

người nghe thấy bèn nói với anh ta: "Lột hết da ra mọi người đều chỉ là xương trăng, không cần thiết tự ti như thế?

Khi anh cảm thấy đối phương oai nghiêm sinh ra sợ hãi thì nên nghĩ rằng họ và anh có một điểm chung: lột da đi thì mọi người đều như nhau tự nhiên sẽ không còn cảm giác sợ hãi nữa.

Còn nếu như tìm được nhược điểm của đối phương thì lòng tự tin của anh càng lớn.

Tôi đã từng dùng một quái chiêu. Khi học trung học, tôi vô cùng sợ thi. Một khi vào giờ thi, cơ bắp cứng đờ lại, thậm chí toàn thân run cầm cập. Cho nên tôi luôn luôn âm thầm nhắc nhủ mình nhưng nhược điểm của giám thị, đại loại như "Ngày xưa giám thị cũng đi thi, cũng quay phim, cũng copy để tự trấn tĩnh mình, kết quả rất tốt

3. Tạo ra một chút cảm giác thần bí

Cái không nhìn thấy thường là cái tốt nhất bởi vì năng lượng tưởng tượng lớn hơn năng lượng thị giác. Để duy trì cảm giác thần bí thì nhân vật trọng yếu ít khi xuất hiện trước công chúng, khiến cho mọi người khát khao. Người như sư tử mà thường thân cận với người ta thì mất đi uy nghiêm, bị xem thường như chuột. Trong tình yêu, lý lẽ đó càng rõ. Dưới đây là kinh nghiệm của nữ sĩ Thạch Trúc .

Trong tư tưởng của nữ sĩ Thạch Trúc, thiếu nữ cổ điển không nên tiếp xúc dễ dãi với nam giới, trừ khi thật sự yêu người đó. Khi giao thiệp với con trai lúc nào, nơi nào cũng phải giừ gìn lời ăn tiếng nói, cử chỉ đi đứng sao cho luôn luôn mẫu mực tao nhã. Một khi đã phát sinh quan hệ thân thiết với chàng trai nào thì cô gái phải suốt đời yêu người đó, hy vọng kết duyên trăm năm với họ. Còn đồng thời có quan hệ thân thiết với hai người con trai là điều đại nghịch bất đạo.

Muốn thực hiện yêu cầu của quan niệm truyền thống đã không còn thích hợp nữa đó, Thạch Trúc thường bộc lộ toàn bộ tình cảm trong một

thời gian rất ngắn. Chị có thể cùng bạn trai làm bất kỳ việc gì như mời cơm chiêu đãi họ, mua một số quần áo tặng họ, mời
họ đi xem phim, uống cà phê, thậm chí bố trí việc nghỉ ngơi hàng ngày của họ. Nói chung đối với bạn trai thì hễ gọi là đến, đến là làm cho bạn mãn ý.

Một số bạn trai từng qua lại với Thạch Trúc đầu tiên cảm động vì nhiệt tình của chị, đều nghĩ tiếp tục tốt với chị. Nhưng sau một lần hẹn hò, chính đúng lúc họ sắp tấn công truy cầu, Thạch Trúc đã tỏ ra sốt ruột không nhịn được nữa, bộc lộ tình cảm quá nhiều. Suy nghĩ một chút thì biết ngay bạn trai cụt hứng, trở thành lạnh nhạt
với chị, từng người đều cuốn gói bỏ của chạy lấy người mà chị thì mù tịt không biết đâu mà lần.

Thông thường con trai thấy tình cảm tuôn ra ào ào như thế thì có hai loại phản ứng. Một số người thì một mặt ra sức lợi dụng bạn gái, một mặt hết sức cẩn thận, tránh không lún quá sâu. Một số người khác thì sợ hãi, sợ trong đó có cài bẫy bèn một nhát dao cắt đứt, bỏ chạy ngay.

Trước mặt bất kỳ nam giới nào, nữ giới không được tỏ ra quá nôn nóng. Cô phải làm cho chàng nghĩ rằng ngoài chàng ra cô còn có bạn trai khác. Con trai trời sinh thích chinh phục. Nếu như cô này không có ai để anh ta cạnh tranh thì anh ta nhanh chóng đi tìm cô khác có người để cánh tranh.

Trong tâm lý học có qui luật tăng giá, tức cái gì càng không thể có được thì đêm mong ngày muốn. Tình cảm khác giới lại càng hơn thế. Trong các nơi du hí, các nữ chiêu đãi viên ngày ngày ngập trong nam giới sao lại không tìm được một quả tim chân thành yêu cô ta? Đại để là được một cách quá dễ dàng thì cũng quên dễ dàng. Cho nên không thể hễ bạn trai cầu thì ứng ngay, vẫn phải biết cự tuyệt đúng lúc để giữ một chút cảm giác thần bí.

Nếu như chàng rủ nàng ra ngoại ô chơi thì nên bảo rằng rất muốn đi nhưng đã có hẹn trước với người khác. Cánh làm này kích thích hứng thú của anh ta đối với cô. Con trai thường thích tìm bạn gái có nhiều người cạnh tranh. Người cạnh tranh càng nhiều, anh ta càng thích thú. Chiếm được một cô gái như thế, anh ta mới cảm thấy càng vẻ vang. Con gái không ai đếm xỉa, con trai không thấy thích thú.

Chị Thạch Trúc hỏi tôi: "Như vậy không thiên cho con trai coi tôi là người con gái tùy tiện hay sao? Tôi thành thật nói: "Chị cứ làm như thế'đi rồi sẽ hỏi tôi sau". Chẳng bao lâu sau, Thạch Trúc hiểu rõ hành động của chị trước đây tựa hồ không khác gì phượng hoàng gãy

cánh. Những bạn trai trước kia không quan tâm nay phát hiện chị như mặt trăng giữa vòng tinh tú, đua nhau tỏ vẻ ân cần làm đẹp lòng chị. Bấy giờ Thạch Trúc cũng phát hiện mình không yêu người bạn tình cũ, chị thân mật với nhiều bạn trai hơn, chị cũng biết tự bảo vệ như thế nào để không đánh mất người chị yêu.

Biện pháp làm cho người ta khao khát không phải chỉ giới hạn trong tình yêu mà thôi.

1 Phải thường nói "bận quá, không có thời gian" khiến cho người ta nghĩ bạn là người thành đạt. Thực tế, trong xã hội người đúng với thực chất đó thì họ thường nói không nhiều lắm.

Một số người khi hỏi đến tình hình gần đây, thường trả lời không suy nghĩ: "Bận quá đi thôi? Thời gian hầu như không đủ dùng!" và ra vẻ thỏa mãn.

Nếu đối phương nói: "ôi! Khổ sở quá nhỉ!" hay "Không hề gì, người có tài năng tất vất vả", tất nhiên mặt họ rạng rỡ và giả vờ khiêm tốn nói: " Ờ mệnh khổ mà", đầu lưỡi oán thán, trong lòng trái lại như mở cờ. Họ không quan tâm đến cuộc sống phức tạp, chỉ thích ca cẩm mà thôi, mượn đó biểu thị thân mang trọng trách chứ không phải kẻ phàm phu vô dụng.

Loại hình người này đa số mượn cớ bận bịu để trình diễn năng lực của họ, nâng cao thân giá của họ. Làm như vậy anh mới khao khát được gặp một người đại bận rộn.

2 . Viết đầy sổ ghi chép và nhật ký của anh rồi giả vờ vô ý để cho người khác xem thì có thể khiến cho đối phương nảy ra cảm giác con người này năng nổ ghê. Bởi vì trong con mắt người đời, một con người bận rộn, giao tiếp nhiều quyết không phải là người bất tài, như vậy tạo ra được ấn tượng muốn người mong ước.

3. Khoa trương ý đồ to lớn tương lai tốt đẹp của anh. Một nhà văn viết một bài đăng báo giới thiệu thiếu thời một người bạn. Người bạn này lúc thiếu thời có nhiều mơ ước, thường nói với người ta: "Sau này tôi nhất định làm nghị viên quốc hội" nhưng cho đến hôm nay anh ta vẫn chưa thực hiện được giấc mơ nghị sĩ. Tuy vậy, lúc bấy giờ thì nhiều đồng sự đã nói: "Anh chàng này có tầm nhìn xa, là nhân vật đáng nể ” thậm chí công ty đã đánh giá: "Có người có chí khí như thế làm việc trong công ty chúng ta là điều hiếm hoi" cho nên anh ta nhanh chóng thăng tiến lên chức trưởng phòng, rồi chẳng bao lâu sau lên chức phó giám đốc công ty.

Có nhiều phương pháp khiến cho người khác khâm phục, một trong những phương pháp hữu hiệu nhất là làm cho người ta cảm thấy anh có tiền đồ phát triển. Để biểu thị tiềm lực phát triển thì phải có khả năng vẽ một bức tranh tươi đẹp, hùng vĩ của tương lai, dù cho rằng bức tranh đó hoàn toàn không thực hiện được nhưng lại
vẫn tạo cho người ta ấn tượng rất tốt. Ví dụ, anh có thể nói với đồng sự, bạn bè: "Tương lai tôi muốn một mình dựng nên cơ nghiệp và nhất định thực hiện kế hoạch này nói đi nói lại nhiều lần. Như vậy ngay những người vốn không tin lắm cũng bất giác nói: "Xin chớ xem
thường anh ta, anh chàng này có thể làm nên một sự nghiệp vĩ đại vẻ oang.”

4. Khiến cho bạn gái cảm thấy anh có tương lai rực rỡ, theo đuổi anh.

Khi anh muốn chinh phục bạn gái, anh có thể nói vô tội vạ về tương lai mà anh tưởng tượng ra. Nếu bạn gái vốn có cảm tình với anh mà lại nghe những lời tán dóc như thế trong lòng không thể không thầm vui, cho rằng mình đã tìm được một người bạn trai lý tưởng thậm chí còn ra sức giúp đỡ anh nhưng liệu anh có thể thực hiện ý đồ tán dóc đó hay không thì khó nói.

Bởi vì cái không có được là cái tốt nhất, cho nên anh không nên dễ dàng để cho người ta có được, phải để cho người ta thèm khát. Ví dụ anh nói bây giờ không tiện nói mai sau sẽ rạng rỡ như thế nào, đó cũng là làm cho người ta thèm khát.

Lại nói về tình yêu, cô gặp bạn trai lần đầu có thể không có sự việc gì quá thân thiết đến gặp nhau lần thứ hai hai người sẽ ức chế không được tình cảm xung động, ngồi sát bên nhau thì thầm: “Anh yêu em. Em yêu anh". Đến lần thứ ba hai bên mới tiếp xúc xác thịt với nhau ôm nhau hôn. Tuần thứ hai, hai bên viết thư tình hàng ngày gọi điện thoại cho nhau tỏ tình thương nhớ. Vậy thì tiết mục tiếp theo hai bên làm sao có thể diễn xuất xuất sắc hơn nữa, mê ly hơn nữa?

4. Ở lâu trong rừng hoa, cỏ cũng thơm

Có nhiều phương pháp muôn màu muôn vẻ để biểu hiện mình, phương pháp đơn giản nhất, dễ mê hoặc nhân tâm nhất là trà trộn trong giới thượng lưu, học tập theo họ. Một câu nói bình thường của tổng thống lại trở thành cọng cỏ cứu mạng cho ký giả. Người phục vụ
thường lui tới khu vực triệu phú, người khác cũng tưởng là nhà quyền quí không muốn phô trương. Cụ thể có một số biện pháp hữu hiệu sau đây:

1. Đóng vai trò người khách thường ra vào các dinh thự cao cấp khiến đối phương tưởng anh là người thượng lưu.

Thông thường người ta cho rằng, những người thường ra vào dinh thự cao cấp và thường đi lại với giới thượng lưu nhất định là nhân vật thượng lưu. Một số vua lừa lợi dụng tâm lý này mạo xưng là người thượng lưu.

Phạn điếm và khách sạn hạng nhất là nơi các vua lừa mượn để diễn trò lừa đảo. Trước khi diễn trò, bọn chúng thường tìm hiểu tỉ mỉ kết cấu, thiết bị, thực đơn... của phạn điếm, khách sạn đó. Khi chiêu đãi đối tượng định lừa bọn chúng biểu hiện là quan khách quen của

nhà hàng. Chỉ cần kỹ xảo biểu diễn cao minh thì những người có tinh thần cảnh giác cao cũng thường bị lừa. Chúng có thể giới thiệu với anh: "Thực đơn phạn điếm này rất nổi tiếng, maùi vị cũng tương đối hợp khẩu vị với người sành điệu." Khi anh muốn đi vệ sinh chúng báo cho anh biết nhà vệ sinh ở chỗ nào một cách chính xác.

Như vậy được chúng tiếp đãi chu đáo, tinh thần cảnh giác của anh dần dần buông lỏng, dần dần từng bước từng bước sa vào bẫy của chung.

Cũng vậy, khi anh mời bạn gái đến phạn điếm nào đó dùng bữa, tỏ ra vẻ quen biết các chiêu đãi viên và hỏi họ một cách thân mật: "Có như vậy , cửa hàng làm ăn một chút như vậy, bạn gái cho rằng anh là khách quen của phạn điếm .

Rõ ràng kỹ xảo lừa này có cơ sở tâm lý. Khi anh bàn việc làm ăn với một đối tượng không tin tưởng anh lắm thì lợi dụng loại tâm lý này thường đạt đến hiệu quả rất tốt. Nếu như anh lần đầu tiên mời cơm người bạn gái hâm mộ đã lâu, cũng dùng phương pháp này thì bạn gái dễ dàng buông lỏng cảnh giác, xem anh đáng tin cậy, đáng nương tựa và chìm đắm say sưa trong ảo tưởng cuộc sống tương lai với anh.

Cho nên anh chỉ cần tìm hiểu chu đáo những nơi cao cấp mà anh sẽ đến, bước vào cửa như bước vào nhà mình vậy thì cũng có thể làm cho người ta ngộ nhận anh là khách quen của phạn điếm này.

2. Lui tới một cách tự nhiên giữa các nhà quyền quí dễ khiến cho người ta ngộ nhận anh là người thân thế bất phàm.

Hải Bộ Nhi Lang tiên sinh, phó giám đốc một thương xã Nhật Bản được công nhận là một người tài họa lịch duyệt, đồng thời cũng là một vua lừa chính hiệu. Để tăng gia tính quyền quí của mình, ông ta thường xưng hô một cách thân mật với những đại nhân vật chính trị gia mà ông chưa từng tiếp kiến. Ông thường nói với người ta: "Vừa rồi Điền Trung tiên sinh gọi điện thoại cho tôi..." hay là "Tôi vừa dự cuộc họp báo của Phúc Điền Củ Phu...".

Tùy tiện xưng hô tên các đại nhân vật là một tuyệt chiêu nâng cao thân giá của mình bởi vì cách xưng hô người khác thường biểu hiện mức độ thân mật và địa vị xã hội của hai người. Nếu như anh muốn mượn danh tính thủ tướng Điền Trung để nâng cao thân giá của anh thì gọi "thủ tướng Điền Trung" hiệu quả không bằng gọi “Điền Trung tiên sinh", gọi "Điền Trung tiên sinh" hiệu quả không bằng gọi "Điền Trung". Nói một cách khác, càng tùy tiện thì càng nâng cao ấn tượng về mức độ thân mật của anh với đại nhân vật đó.

Thuật lừa này cung phải xem xét tình hình cụ thể mà định, hơn nữa phải tương đối hiểu biết người mượn danh, nếu không sẽ lộ đuôi cáo, khiến cho người ta khinh.

3. Nói rõ hay ngầm nói cho người ta về quan hệ của anh với những người giàu sang và thái độ đồng tình về họ

Rõ ràng nếu chỉ dùng mồm mép để tự khoe thì không ích gì. Nếu như lời nói của anh không khớp với hành vi và hình tượng của anh thì chỉ làm trò cười mà thôi. Giả dụ, hành vi và hình tượng của anh không kém lắm thế thì trong một số trường hợp thích đáng nói đôi lời thích đáng ai có thể có hiệu quả. Quan trọng là không được trực tiếp nói mình quyền quí, có lúc thể hiện gián tiếp mờ mờ ảo ảo thì lại có hiệu quả.

Cử một ví dụ, trong khi nói chuyện anh có thể tán dương một người thích tiêu tiền là người biết hưởng thụ cuộc sống, như vậy có nghĩa anh cũng là người như vậy.

Nhân viên công ty nọ thường thích đàm luận các bà xa xỉ. Một người nói: "Cho rằng tiền giống như ảo thuật rút dây giấy trong ví ra không bao giờ hết đi nữa thì tiền của vợ tôi cũng không chịu ở trong ví." Một người khác nói: "Vợ tôi thừa nhận với tôi là bà thích tiêu tiền nhưng chớ có nói bà xa xỉ, tìm một chữ nào mới mẻ mà nói."

Lối kể chuyện cười này có vẻ tổn thương người nhưng chúng ta có thể giải thích khác. Các nhân viên này đều rất yêu vợ kiêu hãnh về vợ mình, cho rằng vợ mình mặc đẹp hơn vợ người khác, hấp dẫn hơn người khác. Bọn họ chế giễu tính xa xỉ của vợ để tỏ tình yêu và kiêu hãnh đối với vợ, lấy đó thay cho khoe vợ.

4. Vinh quang của cụ tổ mấy đời hay bịa gia phả, tự xưng là dòng dõi danh môn huyết thống phú quí.

Mùa hạ năm 1937, Khổng trường Hi làm đại sứ đặc mệnh toàn quyền dẫn đầu một đoàn đại biểu sang Anh dự lễ đăng quang của hoàng đế Anh . Để cho hoàng tộc nước Anh trọng vọng, Khổng Tường Hi tự xưng là con cháu dòng đích của đại thánh Khổng Phu Tử. Kỳ thực trong gia phả ghi chép lịch sử dòng họ Khổng trong 2000 năm để ở Khổng miếu tại Khúc Phụ tỉnh Sơn Đông không có chi nào là của Khổng Tường Hi cả. Đương thời Khổng Tường Hi đã lôi kéo Khổng Tường Dung, chủ nhiệm ủy ban thủy lợi Hoàng Hà và Khổng Đức Thành bà con cháu Khổng Tử mua gia phả chi họ Khổng này, bổ sung Khổng Tường Hi vào gia phả đó và chữa gia phả họ Khổng ở huyện Thái Cốc, đẩy lên đến cuối Minh đầu Thanh, nói rằng khi Lý Tự Thành cầm đầu nông dân nổi dậy thì một chi họ Khổng chạy về huyện Thái Cốc tỉnh Sơn Đông đó là chi của Khổng Tường Hi.

Khổng Tường Hi tự xưng là người thôn Chỉ Phường ở khúc Phụ tỉnh Sơn Đông. Khổng Tường Hi bỏ ra 2000 nguyên xây dựng gia miếu ở thôn Chỉ Phường như vậy Khổng Tường Hi đã sáng tác ra gia thế họ Khổng. Đồng thời để chứng minh thân phận họ Khổng, trong khi nói chuyện diễn thuyết Khổng Tường Hi thường dẫn đôi
câu trong Luận Ngữ, Mạnh Tử. Khi Khổng Tường Hi dẫn đầu đoàn đại biểu đến Anh thì tự xưng là đời thứ 75 của "công tước Khổng Khâu”. Khổng Tường Hi nói với mọi người rằng hoàng đế nước Anh chiêu đãi ông long trọng không phải vì ông là đại sứ đặc mệnh toàn quyền của Trung Quốc mà vì ông là con cháu "công tước Khổng Khâu” thuộc một dòng quí tộc cổ kính trên thế giới.

5. Áo gấm không mặc cho người hạ tiện

Một vị tiên sinh nọ có một câu chuyện rất bình thường mà đáng suy nghĩ. Một buổi chiều mùa hạ, tôi đến một khách sạn thăm một người bạn từ Hồng Kông đến. Khách sạn gần nhà cho nên tôi chỉ mặc một chiếc áo sơ mi thường ra đi. Người gác cổng khách sạn chạy theo tôi lên thang máy kéo lại hỏi tôi là ai, khiến cho tôi rất khó chịu. Tôi không thể không xẵng giọng nói mấy câu khiến anh ta xấu hổ lui ra. Tôi nói việc này với người bạn, ông ta cười nói: "Anh ăn mặc cũng hơi đơn giản." Từ đó về sau, mỗi khi có đến những nơi công cộng dù bận mấy tôi cũng thay đổi y phục chỉnh tề.

Rõ ràng xem người bằng áo là thiếu giáo dục song người lại, không chú ý ăn mặc phải chăng là thiếu tôn trọng người khác . Cũng như vậy, hãy nói về đồ trang sức. Nhiều phụ nữ dùng đồ trang sức không phải vì làm dáng hay vì khoe của mà vì giao tế xã hội, vì thể diện trong những trường hợp long trọng. Một số phụ nữ là vợ những người thường giao tiếp, thường xuyên hội họp, làm công tác lễ tân... đều phải dùng đồ trang sức. Một trong những phụ nữ đó đã viết: "Kỳ thực tôi không muốn đeo nhiều

đồ trang sức, ngày thường đi đâu tôi không mang đồ trang sức. Nhưng khi theo chồng đi dự các cuộc hội lớn quan trọng tôi không thể không mang đồ trang sức Trong những trường hợp long trọng như thế, không mang đồ trang sức thì không ra thể thống gì. Chúng tôi lại có những hoạt động như thế, tôi không thể không mua nhiều đồ trang sức."

Kỳ thực đồ trang sức giúp sáng tạo ra một hình tượng tốt đẹp. Đó là việc bình thường. Có mấy biện pháp sau dây:

1. Mua các đồ dùng hào hoa.

Chỉ cần bạn không có vẻ hà tiện thì không ai nói bạn hà tiện. Nên mua một số đồ không bao giờ hạ giá như một miếng ngọc chẳng hạn, dù rằng mua hàng ngàn đồng nhưng dùng rồi vẫn có thể bán lại, có khi còn có lãi. Bỏ mấy vạn ra mua một chiếc đồng hồ nổi tiếng cũng có thể sau này bán được cao giá hơn.

Đã từng có một người bạn phương Tây mỗi năm thay xe một lần khiến mọi người rất hâm mộ. Bí quyết là anh ta mua xe đã dùng rồi nhưng còn có thể bán lại. Mỗi năm bán chiếc cũ mua chiếc mới, người ta tưởng như anh ta giàu có lắm.

Trong số những phụ nữ thường dùng đồ trang sức có một số bà mang đồ trang sức để tỏ ra cao sang hơn người, làm như mình là phượng giữa đàn gà. Mục đích khoe giàu sang của những người này là mục đích chính khi họ dùng đồ trang sức.

2. Một cũng có thể gây cho người ta cảm giác “ ác” .

Những minh tinh màn bạc ăn mặc trang sức không gì không li kỳ vì họ muốn để lại ấn tượng mạnh trong quần chúng, thu hút nhiều người ca tụng họ hơn nữa. Theo với trận cuồng phong sùng bái ngẫu tượng này không ít phụ nữ nhuộm tóc vàng, bạch kim, trắng; nam giới thì đế tóc dài, mặc váy dài; nữ giới thì cắt tóc ngắn, mặc âu phục thắt cà vạt. Nam không ra nam, nữ không ra nữ, già không ra già, trẻ không ra trẻ, loạn xị

xà ngầu, kỳ hình dị dạng, tựa hồ đó là trọng điểm của trào lưu này. Chạy theo trào lưu này không tốn nhiều tiền lắm, rất thích hợp cho thanh rên.

Tục ngữ có câu: "Người đẹp vì lụa, lúa tốt vì phân". Nếu bạn ăn mặc không chỉnh tề không khác gì khiến người ta khinh bạn. Phải biết đứng giữa đám đông kẻ trước người sau một mình đỏ mặt, không động não nghĩ một chút về trang phục là không được.

Ngoài ra cần ghi nhớ: Dù bạn xuất sắc đến đâu thì trước công chúng cũng không được nói xấu "mốt", bởi vì cái thời thượng là bạn thân của đại chúng kể cả bạn. Bạn mắng chửi "mốt" tức mắng chửi họ, tuyệt nhiên không thể gây ấn tượng tốt. Mọi người sẽ nói: "Anh này có gì ghê gớm đâu, giống như anh hề, ông ăn mày, 'buồn cười quá!" Lòng bạn phải sáng suốt mà miệng bạn phải theo đại chúng. Phẫn nộ thế tục, không thừa nhận xã hội hiện thực xem người bằng y phục thì bạn sẽ chết đuối trong nước bọt quần chúng.

6. Tiền không đủ, phẩm chất đủ

Trong xã hội không phải chỉ vàng bạc đầy người mới được đánh giá là tốt. Đại đa số nhân dân đều ví lép kẹp, có vả sưng mặt cũng không thể trở thành người béo và cũng có người không thích làm ra vẻ trọc phú, cho nên cần căn cứ đặc điểm của mình mà tìm ra một kiểu cách riêng cho mình thì chưa chắc người ta dám xem thường. Có những người kiểu "chân nhân không lộ tướng", "ẩn sĩ giữa chợ."

Phương pháp không tốn tiền này có mấy cách.

1 Bảo vệ đặc sắc riêng của mình.

Có một nhà láng giềng hơn 10 năm trước từ quê ra thành thị, chồng làm công nhân vệ sinh, bị dân thành thị gốc khinh thường. Mấy năm gần đây con cái đã lập gia đình ra ở riêng, hai vợ chồng rán bánh rán bán. Dần dần khấm khá, tiền bạc rủng rỉnh, họ bèn xây dựng mở rộng nhà cửa khang trang. Nhưng họ không sắm tủ tường đang là "mốt" với giá

mấy ngàn tệ mà mời thợ mộc ở quê ra làm một bộ tràng kỷ chạm khắc tứ linh theo lối cổ mà đẹp. Vợ thì thêu áo gối, thêu khăn bàn, thêu rèm cửa theo mẫu truyền thống. Hai ông bà lại tính tình trầm tĩnh, ăn nói đứng đắn. Xung quanh không thể không hâm mộ đời sống văn hóa của họ.

2. Mỗi người một bậc thang xã hội.

Người xưa bình phẩm sáng tác văn học thường nói: "Kim ngọc mãn đường bất thị phú quí khí tượng" (Vàng bạc đầy nhà không phải là giầu sang) . Đó là nói hành vi của gia đình quyết định gia đình đó đứng trên bậc thang xã hội nào.

Tôi cùng một người bán có chút việc đến một gia đình nọ. Bước vào nhà trang trí rực rỡ hoa mắt thì lại nghe người cha đang mắng mỏ tục tĩu, bắt con tập piano trên chiếc đàn nhập khẩu đắt tiền. Nữ chủ nhân mặt mày rạng rỡ ra đón chúng tôi đi trên đệm nhung, đầu tiên yêu cầu chúng tôi bỏ giày ra đi dép lê vào nhà. Thật ra một gia đình giàu có như thế nào đi nữa mà không có phong cách gia đình thượng lưu thì chỉ là gia đình con buôn mà thôi.

Gia đình muốn lên bậc thang xã hội cao, cuộc sống muốn đi lên cần phải làm cho người ta thấy một chút không khí ấm cúng tao nhã, tận hưởng không bao giờ hết. Những gia đình giàu có mà tôi thấy ở phương bắc thì nhà dưới trang trí toàn thiết bị âm thanh và ánh sáng hiện đại nhưng lại toàn phong cảnh Giang Nam. Người nghèo thì tự cắt giấy theo mẫu hoa cổ truyền trang trí như những gia đình ở nhà hàng. Dù người ta nghèo giàu, có bất kỳ văn bằng học vấn gì, gia đình của họ đều thể hiện sự hàm dưỡng độc đáo của họ. Phong cách độc đáo của họ cho người ta có cảm giác về thang bậc xã hội cao.

3. Quan tâm những sách báo mới nhất.

Tám năm trước tôi mua được bộ sách best seller Thái Căn Đàm. Bạn tôi thấy bộ sách, ca tụng tôi đi đầu thời đại. Như vậy, nếu như anh thích những sách best seller, những ngôn ngữ đang thịnh hành, những thời trang mới nhất thì người ta sẽ giơ ngón tay cái trước mặt anh.

4. Làm người nhiệt tâm.

Con người không thể tránh khỏi thất bại. Khi thất bại nếu có thể bắt tay người chiến thắng, chúc mừng họ một cách nhiệt tình và thành thật thì người ta sẽ cảm động tâm lòng rộng mở của người thất bại.

Khi do sơ suất mà tổn hại người khác thì anh phải xin lỗi người ta. Nếu xin lỗi quá một chút, đem 3 phần sai nói thành 5 phần sai thì không những đã hóa giải dược can qua mà lại có. hiệu quả vàng ngọc, khiến cho người khác cảm nhận sâu sắc thành ý của anh, cho rằng anh là con người đáng nể.

Nếu anh quan tâm người già yếu người tàn tật ở xung quanh, giúp đỡ an ủi họ thì người ta cho anh là người lương thiện.

5. Phong độ thích hợp, cứ chỉ đắc thể.

Nếu như muốn chứng tỏ phong cách bất phàm, thong dong tự tại của anh thì anh nên làm cho được:

Điệu bộ đứng đắn, cử chỉ chậm rãi, động tác nghiêm trang, vững vàng như núi Thái Sơn. khi nói với đối phương về một sự việc quan trọng cũng như khi trả lời đối phương, mắt không liếc ngang liếc dọc, nhìn thẳng vào mắt đối phương thì không những tăng cường sức thuyết phục của lời nói mà còn để lại cho người ta ấn tượng tràn trề sức mạnh, hành động quang minh lỗi lạc.

Nếu một người có phong độ bước chân khoan thai khiến cho người ta khâm phục vui lòng thì còn hơn cả vàng bạc đầy người, sản sinh hiệu quả giao tế đẹp đẽ làm lu mờ cái xấu. Có một số người có bộ mặt giống

như ngôi nhà làm dở dang, chỉ có phòng trước rực rỡ còn đàng sau giống như chiếc lều vịt.

Biểu hiện bản thân tuy không rực rỡ nhưng lại bền vững thì người tinh đời liếc mắt nhìn thấy ngay. Cho nên nói về biểu hiện bản thân mà không nói về phẩm chất, phong độ thì làm hại anh.

Kế 9: Kế chữa thẹn

Làm thê'nào để khiến cho người khác không xấu hổ ?

Người ta mặc áo quần trước là để chống lại rét mướt lạnh lẽo, thứ đến để làm đẹp, thứ ba là để chữa thẹn. Làm người ai cũng biết thẹn khi tư tình ẩn nặc bị phanh phui cho nên giỏi chữa thẹn là không thể thiếu. .

Người ta không nói việc xấu trong nhà để người ngoài biết. Việc riêng khó nói của mình không ai muốn phô bày để trở thành chuyện tiếu lâm cho thiên hạ. Nhưng không làm thì người ta mới không biết. Thuật chữa thẹn yêu cầu phải giữ bí mật tuyệt đối, thứ đến là sau khi việc xấu đã bộc lộ ra ánh sáng thì khiến cho hậu quả nhẹ bớt đi.

Người khác bị xấu hổ thì chớ có buông lời khoái chí, nếu không sẽ kết mối oán cừu và bị mọi người tẩy chay. Nếu có thể chủ động hóa giải cho người ta, chữa thẹn cho người ta thì có thể theo đà chiếm được lòng người.

Việc đời khôn lường, việc bí mật riêng tư không phải không thể bị tiết lộ. Mỗi người đều có thể bị xấu hổ một ngày nào đó. Trước tiên phải giữ bình tĩnh, không được bối rối hoang mang khiến cho thẹn càng thêm thẹn, đập vỡ chai dầu tràn ra khắp nhà. Thứ đến phải học được cách thuận tay đưa dao chứ không chữa thẹn một cách sống sượng, lộ liễu. Thứ ba, có thể dùng biện pháp "vua quay lại nói với tả hữu” phân tán sự chú ý của mọi người, tránh mũi nhọn. Muôn vàn không được để cho người ta nắm được đằng chuôi, lôi ra những điều xấu hổ còn lớn hơn nữa khiến cho anh thân bại danh hệt.

1 . Không nên vì thẹn nhỏ mà không chữa

Thiếp Vàng tô son thì ai ai cũng thích, còn điều xấu hổ thì không ai muốn người khác lôi ra. Nếu trong giao tế, chú ý chữa thẹn, che thẹn, che

giấu những điều riêng tư cho người ta thì người ta cảm kích anh vô tận. Khi có cơ hội sẽ đền đáp thịnh tình của anh. Anh Mỗ công tác trong bộ phận thiết kế. Sau khi tốt nghiệp đại học lập tức đạt được danh hiệu kiến trúc sư cấp 1 , là một thanh niên có tài, thân thể cao lớn, nói năng hài hước, dễ yêu cho nên được các bạn gái yêu thích. Anh cũng không che giấu điều đó mà lại thường đắc ý huênh hoang trước đám đông. Thực là một cậu con trai đáng chán.

Một ngày nọ, anh Mỗ cùng hai vị thượng cấp đến cơ quan một khách hàng đang ủy thác thiết kế nhà. Đối phương, ngoài một giám đốc phụ trách ra còn có hai vị bộ trưởng tham dự cuộc họp. Hôm nay là cuộc gặp mặt đầu tiên để thăm dò khách hàng. Hai bên đứng trong phòng khám trao đổi danh thiếp cho nhau. Bấy giờ từ trong ví đựng danh thiếp của anh Mỗ rơi ra một vật. Anh Mỗ lật đật nhìn xem và mọi người cũng nhìn theo. Bỗng nhiên anh Mỗ kêu lên một tiếng rất bối rối, những người khác cũng nín thở lặng người. Vật rời trên bàn là một bao cao su tránh thai. Anh Mỗ vội vàng hối hả nhặt lên, run cầm cập lén nhìn mặt giám đốc. Giám đốc cười nói: "Ha ha, không nhìn thấy, không nhìn thấy", sau đó cuộc hội đàm tiến hành trong tiếng cười và thân thiện.

Lời nói tầm phào của giám đốc chắc chắn không ai tin là thực nhưng lại có tác dụng rất tốt. Để chiếu cố danh dự và thể diện người khác, nói dối, nói tầm phào thì có gì là tội lỗi? Không có hại cho ai cả?

Trong hoàn cảnh nhất định, có người vì tránh xúc phạm điều húy ky của người khác, đề phòng dẫn đến phiền toái khiến cho đôi bên không vui lòng, có khi không thể, không muốn, không tiện nói thẳng ra việc gì đó thì phải dùng một sự việc khác thay thế hay hóa giải, biến hung thành cát, triển khai giao tế đạt đến mục đích.

Trong một buổi chiêu đãi do sơ suất, một người phục vụ đã đưa lên một đĩa thức ăn thịt lợn cho một ông bạn Islam giáo khiến cho bàn tiệc ngỡ ngàng, khó chịu. Thấy thế, thủ tướng Chu ân Lai nói đùa to: "Đây là vịt, chúng ta đều là vịt cả". Nhờ thay đổi danh từ mà đã hóa giải được cục diện do người phục vụ gây ra. Trong tình thế mọi người đều biết rõ cục diện khó chịu do người phục vụ sơ suất nhưng đương nhiên không nên bàn luận về sơ suất đó, cần phải hóa giải nhanh chóng cho nên thủ tướng Chu ân Lai mới "chỉ lợn nói vịt" quả là người cơ trí.

Xem ra chữa thẹn có lúc không phải là việc xấu. Gặp phải tình thế khó chịu nên ra sức dùng câu chuyện với nội dung đánh lạc hướng chú ý của mọi người, không nên bám vào việc đã xảy ra khiến cho càng bế tắc.

Trong giao tế, không ai có thể dự tính được tất cả. Ví dụ như anh không ngờ đối phương là người có hiềm khích với anh hay là bạn của kẻ cạnh tranh với anh. Cũng có thể anh không tính được đối phương không thích ăn món ăn Tứ Xuyên; cũng có thể bỗng nhiên anh nói sai một câu v.v... Những điều đó đều khiến người ta ngỡ ngàng khó chịu. Lúc đó thì tình thế mà anh dự tính đã thay đổi, nhất thời không thể không có kế mới. Trong trường hợp này rất cần chữa thẹn. Năng lực chữa thẹn của một người đương nhiên lấy kinh nghiệm sống làm cơ sở, vận dụng vào thực tế nhiều lần trở nên lão luyện thông minh. Đồng thời, năng lực ứng biến cũng phản ánh tính nhanh trí và hàm dưỡng của con người . Chỉ có những người công lực xử thế thâm hậu mới có thể biến nguy thành an trong những trường hợp phát sinh biến hóa bất thường, khiến cho mình thoát khỏi cảnh khó chịu và đạt được hiệu quả tốt trong giao tế.

Muốn chữa thẹn phải làm được những điều sau đây:

1 Bất kể xuất hiện tình huống gì đều phải giữ bình tĩnh cao độ khiến cho mặt không biến sắc. Như trong một lần giao dịch thương mại,

đối phương bỗng nhiên nói anh ra giá cho một công ty thấp hơn cho họ, như vậy quá bắt nạt họ. Thông tin thương mại bị tiết lộ như thế làm cho các cán bộ thương mại rất mất thể diện. Nếu như họ không bình tĩnh, quá ư căng thẳng hay kích động, rất có khả năng không ứng phó nổi cục diện này. Thừa nhận sự thực này hay là phẫn nộ tranh luận, liều mạng phủ nhận sẽ có thể dẫn đến giao dịch tan vỡ.

Nhưng nếu anh rất bình tĩnh thì có thể nhanh chóng tìm ra lối thoát, ví dụ như giá cả thấp vì không bảo đảm đổi lại và bảo trì sửa chữa, hay là có chi tiết nào đó chưa dùng nguyên liệu mới, kỹ thuật mới, hay là do hình thức thanh toán, thời hạn giao hàng, bảo hiểm chất lượng v v... khác với lô hàng đang thương thảo. Bất cứ thế nào
anh cũng phải tìm ra lý do thích hợp để cứu vãn tình thế, tìm ra phương pháp bảo vệ thể diện của mình.

2. Bất cứ tình huống nào cũng có thể hóa giải mâu thuẫn hay giảm khinh mẫu thuẫn tình ra lối thoát cho đôi bên, khiến cho không khí căng thẳng chuyển sang hòa dịu, từ quẫn bách chuyển sang tự nhiên. Nhiều lúc giải vây cho người khác còn quan trọng hơn che chắn cho bản thân, một mặt biểu thị thông cảm và tôn trọng đối phương, mặt khác giành một mảnh đất sau này cho bản thân.

3. Học tập tốt cách chuyển dịch câu chuyện và phân tán sự chú ý của người khác. Nói sai hay làm sai việc gì đó thì ngoài việc nhanh chóng nhận sai ra còn phải chuyển dịch câu chuyện một cách khéo léo, hướng sự chú ý của người ta sang một phương diện khác. Ví dụ như dùng phương thức hài hước hay kể chuyện tiếu lâm để chuyển dịch mục tiêu, đem việc người biến thành việc vặt, đem câu chuyện khiến người ta căng thẳng biến thành chuyện cười, v.v. . .

2. Làm sao không bị lời nói ác độc làm tổn thương

Hai bác sĩ ngoại khoa trong khi mổ gặp phải vấn đề nan giải bèn ngừng mổ, một hộ sĩ cao cấp bảo: "Sao không cử thử một lần xem sao ". Một vị bác sĩ ngoại khoa chữa thẹn bèn nói: "Bởi vì chúng tôi nhớ tuần lễ trước chị quên ghi bệnh án cho một bệnh nhân". Cô hộ sĩ thẹn đỏ mặt không nói nên lời.

Có một ông chồng sau khi ăn cơm ở nhà hàng muốn tỏ ra hào phóng bèn "boa" 20 đô la, vợ bèn thu lại số tiền đó và nói lớn: "Phục vụ không tốt lắm, không đáng "boa" sô tiền ấy ông chồng chỉ còn cách nhanh chóng ra khỏi nhà hàng.

Trong cuộc sống thường gặp hạng người ngang trái như thế này. Họ thường là bạn, đồng sự hay vợ của anh, ở nơi công cộng thường bá vai anh bảo với mọi người anh đã từng có sai lầm này thất sách nọ, hay đưa ra tư liệu "tham ăn" của anh, khiến cho anh nhức nhối. Nếu anh nổi giận thì họ sẽ nói "bất quá đùa một chút mà thôi", lại còn nói anh nhạy cảm quá, không có tinh thần hài hước.

Gặp phải những trường hợp bất ngờ như vậy, có hai cách xử lý khác nhau.

Một cách là phản kháng tiêu cực, ngậm miệng chịu xấu hổ hoặc là nổi giận lớn tiếng phản kháng. Cách này làm tổn hại hình tượng tốt đẹp của anh đối với công chúng. Cách thứ hai là ứng phó tích cực, lợi dụng thông tin cuộc giao tế bất lợi này cho một trận giao tế có ích khác, không những chống lại đả kích nọ một cách hữu hiệu mà còn được người ta tôn trọng và hoan nghênh hơn. Chuyên gia xã hội học của đại học Hoa Thịnh Đốn là Edward Gratt đã nghiên cứu hơn 20 trường hợp quẫn bách trong giao tế. ông nói bị làm nhục công khai đương nhiên là việc không vui và cũng không phải là chuyện vụn vặt có thể nhẫn nhịn được. Khi bị làm nhục tổn thương tình cảm, đại đa số người ta thường nổi giận, nói lắp bắp, mặt đỏ bừng. Nhưng anh nên chọn một giải pháp khác: giữ vững lý

trí, khống chế tình thế. Không cần phải phiền não lâu mà phải suy nghĩ vì sao người đó lại vô lễ như thế. Có một số người cố ý khiến cho anh cảm thấy quẫn bách bởi vì trong lòng họ cảm thấy anh cũng biết điều gì của họ, hay là để báo thù việc gì anh đã làm bất lợi cho họ. Một số người là kẻ thích trêu chọc buột miệng nói ra chứ không cố ý làm nhục anh.

Còn nhà tâm lý học Bello Skilac thì cho rằng, nên suy đoán xem có điều gì bí ẩn không bộc lộ với loại người ấy đã khiến họ hành động như thế, thực tế đó là đều không thể nhận định chính xác. Rất có thể người ta nghĩ rằng anh không bị tổn thương vì điều đó. Khi anh trì trích hành động vô lễ của họ thì những người ăn vụng về mà không có ác ý này lập tức xin lỗi anh.

Đương nhiên, nên ứng phó tình huống quẫn bách này như thế nào thì cần xét tình hình cụ thể. Nếu như ông chủ hay thượng cảm của anh chỉ trích anh trước mặt các đồng sự, và hơn nữa có thể lần sau lại làm như thế thì anh có thể dùng câu sau đây để ứng phó một cách bình tĩnh và tự tin để bảo vệ lòng tự trọng của anh "Phải chăng chúng ta có thể trao đổi riêng với nhau vấn đề này.

Cũng vậy, nếu bị vợ hay bạn làm tổn thương như thế, anh phản kích không bằng bình tĩnh nói cho họ rõ là họ đã làm tổn thương anh? Nếu họ tiếp tục làm cho anh quẫn bách, anh phải tiến lên nói với họ là anh sắp không còn tin tưởng họ nữa. Năng lực ứng phó này biểu thị đầy đủ lòng tự trọng lành mạnh, tỉnh táo và năng lực tự khống chế tình cảm của anh, khiến cho đối phương tự nhìn lại bản thân mà thấy xấu hổ, tự phản tỉnh lời nói và việc làm của họ.

Khi có số người cố tình làm nhục anh lần thứ hai khiến cho anh quẫn bách thì anh nên dùng biện pháp nghiêm khắc hơn. Có lúc anh nên ngăn cản họ ngay tại chỗ, nói với họ: "Xen ra anh có ý làm khó dễ tôi, có thể nói cho biết là vì lý do gì không?" Cách ứng phó này biểu hiện anh

không mất lý trí, là người có hàm dưỡng tốt khiến cho người xung quanh tôn trọng, đối phương phải thừa nhận và thay đổi tâm ý không lành mạnh của họ, cải thiện và gia tăng quan hệ hai bên. Bất luận anh dùng thái độ nào, quan trọng nhất là không được nổi giận. Nổi giận chỉ khiến cho kẻ khiêu khích chiếm thượng phong
và sẽ dẫn đến thái độ thù địch sâu sắc hơn.

3. Ngã xuống rồi thừa thế bật dậy

Ngụ ngôn Edop có câu chuyện ông hói chữa thẹn. Có một ông hói đội tóc người khác cưỡi ngựa ra đi. Gió thổi bay bộ tóc giả, những người xung quanh bất giác cười vang. Ông hói dừng ngừa lại, nói: "Bộ tóc này vốn không phải của tôi, bay đi thì có điều gì kỳ quái đâu Chẳng phải nó đã từng rời bỏ chủ nhân sinh ra nó đấy ư?”

Tổng thống Lincoln cũng có câu chuyện tương tự. Trong lần tranh cử nghị viện bị thất bại, có người hỏi cảm giá như thế nào Lincoln kể một câu chuyện khi ông đi vận động tranh cử bước phải chỗ bùn trên đường đi trượt chân xô người khác văng ra ngoài đường, ông tự bảo mình: “ Đây là trượt chứ khôngphải ngã".

Có người hỏi ông làm tổng thống nước Mỹ đại cường quốc có cảm giác gì? Lincoln bảo ông nghĩ đến câu chuyện một tội phạm. Có một tên tội phạm nọ tự trừng phạt bằng cách bảo người láng giềng cưỡi lên người hắn đến ngoại thành đi xe hỏa. Hắn hỏi người láng giềng có cảm giác gì? Ngươi láng giềng nói nếu đó không phải là một loại vinh dự thì thà rằng đi bộ.

Lincoln nói: "Tôi quả đã hể nhiều câu chuyện, trong kinh nghiệm tích lũy lâu ngày của tôi, tôi phát hiện người ta thường dùng hài hước làm phương tiện diễn đạt thì dễ dàng có ảnh hưởng tốt".

Sau khi Lincoln qua đời, quyển sách Chuyện cười của cụ Abraham bán chạy như tôm tươi. Lincoln kể chuyện cười không phải để cười. Người

ta nói, chuyện cười của tổng thống Lincoln còn giống như chuyện ngụ ngôn đầy ắp trí tuệ và ý nghĩa giáo dục.

Nhanh trí và hài hước chiếm địa vị trọng yếu trong việc chữa thẹn, bởi vì biết thừa thế, có việc xấu hổ như khi có người vấp ngã lại bảo dưới đất chỗ này có ba trăm lạng bạc để chũa thẹn. Mọi người bèn nghĩ đến ba trăm lạng bạc. Còn nếu khi sa vào tình thế xấu hổ mà giải thích lung tung thì chỉ càng làm xấu hổ thêm mà thôi.

Nhanh trí và hài hước không làm cho người ta ác cảm mà cả cười bỏ qua sự việc.

Một nhà văn viết một cuốn tiểu thuyết, sách được hoan nghênh. Có một nhà văn khác nảy sinh lòng đố ky bảo với bà rằng: "Tôi rất thích tiểu thuyết của bà. Không biết ai viết hộ bà quyển tiểu thuyết này ? Nữ văn sĩ đáp: "Rất vui mừng biết ông thích tác phẩm không ra gì này, không biết ai đọc cho ông nghe vậy ?" Đối phương châm biếm bà không biết viết, bà phản kích bằng cách nói đối phương không biết đọc. Đấy thật là ngoài tình lý, mà lại có tình lý, chế diễu mà thôi, cười rồi bỏ qua. Ngoài ra mặt lạnh như tiền khi người ta gây khó chịu cho anh cũng là một loại nhanh trí cao cấp, cao siêu vạn trượng.

Năm 1972, Chu ân Lai cùng Kistinger bố trí sự kiện mở đường giao tiếp Trung - Mỹ. Kistinger đến Bắc Kinh đàm phán với Chu ân Lai. Sau khi hội đàm thành công, Chu ân Lai mở tiệc tiễn khách, Kistinger không nén nổi vui mừng trong lòng, bảo đảm một:cách thành khẩn với Chu ân Lai sau khi về nước sẽ vận động cho nước Cộng hòa Nhân dân Trung Hoa khôi phục chiếc ghế trong Liên Hiệp Quốc. Kistinger càng nói càng bốc, không còn giữ được nghi lễ ngoại giao, đưa ra thời gian là khoảng một năm thì xong việc đó. Chu ân Lai trước sau chỉ mỉm cười tỏ ý tán thưởng và cảm tạ.

Sau khi máy bay của Kistinger cất cánh không bao lâu Kistinger nhận được điện báo từ Mỹ rằng hôm qua Liên Hiệp Quốc đã thông qua quyết định khôi phục chiếc ghế cho Cộng hòa Nhân dân rung Hoa. Đương nhiên đó là một việc tốt. Nhưng Kistinger nghĩ rằng việc lớn như thế này tất Chu ân Lai đã biết rồi, cho nên khi ông nói: "Khoảng 1 năm" mà Chu ân Lai nói: “Xong nói, không cần ngài giúp nữa" thì thật là xấu hổ.

Đối diện với người đang hưng phấn mà lại trấn tĩnh. Nếu Chu ân Lai trực tiếp bảo cho biết tin tức đó thì há Kistinger với thân phận của mình sao khỏi xấu hổ. Dù rằng Kistinger tài trí tuyệt vời, có thể hóa giải được thì thành ra ta dựng sân khấu cho người hát hay sao, vì vậy Chu ân Lai chọn thái độ im lặng là hay nhất.

4. Nhìn chằm chằm vào chỗ khác

Tháng 7 năm 1807, Napoleon hội đàm với sa hoàng Alecxan đại đế. Vương hậu nước áo là Luisa đến thỉnh cầu Napoleon trả Madbua cho áo. Vừa gặp mặt, vương hậu Luisa bèn tán tụng đầu của Napoleon giống như Xê da, rồi dịu dàng duyên dáng nói thẳng yêu cầu Napoleon trả Madbua. Napoleon không tiện cự tuyệt ra mặt nhưng cũng không thể dễ dàng đồng ý. Ông hết lời ca tụng y phục của vương hậu đẹp như thế như thế, định lái câu chuyện đòi đất sang chuyện khác. Luisa cung kính nói: “Lúc này chúng ta lại nói chuyện thời trang hay sao? Rồi vương hậuu lại tiếp tục đề nghị trả đất, Napoleon lại chuyển sang chuyện khác. Vương hậu Luisa kêu
gọi lòng khom cung đại độ của Napoleon dùng lời lẽ rất trân trọng, thành khẩn kiên trì đề nghị khiến cho Napoleon ít nhiều dao động, giữa lúc đó quốc vương áo Fraxoa bước vào, giọng hiệu của Napoleon trở lại lạnh lùng.

Khi yến tiệc kết thúc, Napoleon lịch sự tặng cho Luisa một đoá hoa hồng. Vương hậu nhanh trí nói ngay: "Tôi có thể xem đây là biểu tượng

hữu nghị về thỉnh cầu của tôi đã được đáp ứng phải không ?" Napoleon đã cảnh giác sẵn, bèn nói một thôi một hồi dài dòng văn tự rất lịch sự lái sang chuyện khác. Vương hậu Luisa không đạt được mục đích, lủi thủi ra về.

Trong ngoại giao, quan trọng nhất là kiên trì nguyên tắc lập trường của mình, nhất định không dễ dàng nhượng bộ, đồng thời ngôn từ hành vi phải thích hợp, không thất lễ, đó là một nghệ thuật cao siêu. Không tiện vỗ mặt hoàng hậu, chiếm đất của người khác cũng không vẻ vang gì, nếu lôi ra cãi vã lằng nhằng càng xấu hổ cho
nên Napoleon lái sang chuyện khác chữa thẹn là diệu kế.

Cho nên phương pháp "vua quay sang nói với tả hữu là một biện pháp chữa thẹn hữu hiệu nhất, có thể lái sự chú ý của đối phương vào chuyện khác một bàn tay che trời vượt biển, có thể kéo dài thời gian, dập tắt lửa giận của đối phương, tránh xung đột trực diện, duy trì thể diện cho cả hai bên. Kỹ xảo "vua quay sang nói với tả hữu có rất nhiều phép, có thể tìm ra câu chuyện thích hợp không thì nói loanh quanh chọc cười cũng có thể.

Trong cuộc sống hàng ngày có người tỏ vẻ cao siêu tài trí, khi có ai đến xin giúp đỡ thì thao thao bất tuyệt càng nói càng xa, hoặc giả cố tình dài dòng văn tự để tiêu hao thời gian gặp mặt rồi cuối cùng cự tuyệt. Loại người như thế rất khó thuyết phục. Nếu dùng thủ thuật thông thường thì trúng kế của họ. Còn nếu như cứ im lặng lại là thừa nhận họ chiếm thượng phong. Đối với loại người khó chơi này thì trước tiên anh phải chặn họ lại. Biện pháp tốt nhất là nói một cách nhẹ nhàng: "Có một chút việc như thế này" hay cố tình tảng lờ chú ý vào một vật gì khác. Những động tác như thế có thể gián đoạn nguồn cảm hứng của đối phương, tạo ra cơ hội cho anh chen vào.

Trong các cuộc thảo luận ở nghị viện phương Tây thường dùng kỹ xảo tâm lý này. Các ông nghị đều chuẩn bị trước lời phát biểu, không dễ gì phá hoại tư duy logic của họ. Những nghị viên già dặn đều tán thành tất cả nhưng gì họ nói và chờ đợi thời cơ cắt lời khiến cho phải nói thật. Phương pháp này rất có hiệu quả đối với những người thao thao bất tuyệt, nói như nước suối tuôn trào.

Đối phương muốn nói lung tung, anh muốn nói việc chính, kẻ nói qua người nói lại nhưng không tiện cãi vã, nếu không có tài ăn nói và cách suy nghĩ độc đáo thì không được việc. Chữa thẹn càng cần có miệng khéo.

5. Thuật "rửa trôn" trong quan trường

Sau khi kháng chiến chống Nhật thành công không bao lâu, đương thời chính phủ Quốc Dân Đảng vẫn còn ở Trùng Khánh. Một hôm Tưởng Giới Thạch dẫn Đái Lập đến gặp Trần Lập Phu, có một thiếu nữ yêu kiều diễm lệ dâng trà. Trần Lập Phu giới thiệu đó là Trần Dĩnh, cháu gái của ông vừa du học ở Mỹ về. Tưởng Giới Thạch rất thích bèn hỏi việc học hành của cô và tỏ ra rất quan tâm. Đái Lập rất giỏi đầu cơ tung hứng, chẳng bao lâu sau bèn đề nghị Tưởng Giới Thạch nhận cô ta làm thư ký Anh văn trong dinh của Tưởng. Trần Dĩnh nhận công tác không bao lâu thì đã thân thiết đậm đà với Tưởng Giới Thạch, về danh nghĩa là thư ký Anh văn, thực tế là tình nhân của Tưởng Giới Thạch.

Sau một thời gian, việc này bị Tống Mỹ Linh phát hiện, muốn tìm cách thân hành bắt quả tang làm ầm ĩ một phen nhưng vì thân phận, địa vị và lợi ích của gia tộc nên phải tìm cách giải quyết lưỡng toàn kỳ mỹ.

Một hôm, đêm khuya Tống Mỹ Linh đến phòng Trần Dĩnh. Trần Dĩnh kinh hoàng cả sợ, cho rằng đại họa đã ập xuống đầu. Nhưng Tống Mỹ Linh lại ra vẻ vô sự ngồi xuống nói một cách ôn hòa: "Cháu này , cháu

còn nhỏ quá, mới độ xuân xanh phơi phới. Có nhớ mấy câu trong Kinh Thi hay không Hu ta! cứu hề, vô thực tang toán Hu ta nữ hề, vô dữ thổ đam" (Than ôi chim chớ ăn quả dâu chua. Than ôi, thiếu nữ chớ ngã trong bùn). Ta thường than tiếc cho đàn bà mệnh khổ cho nên chúng ta càng nên tự thương tiếc . Cháu này, không, không nên chie nghĩ đến trước mắt, phải suy nghĩ cả cuộc đời lâu dài!". Trần Dĩnh rất cảm động vừa khóc vừa nói: " Cháu đi Mỹ đi. 50 vạn đô la này biếu cháu như thể là một chút tâm của ta. Hộ chiếu và vé máy bay ta đã chuẩn bị hộ cháu rồi, sáng sớm mai đi ngay!"

Đột nhiên Trần Lĩnh bỏ đi, Tưởng Giới Thạch trong lòng không vui, tuy không nói ra được nhưng không thể không lộ ra. Tống Mỹ Linh thừa cơ nói xa xôi: "Anh Tưởng Có thể che trời qua biển hay sao, có thể giấu được em sao? Em làm như thế, chẳng lẽ anh không hiểu? Có phải nhất định em phải ra giữa công chúng bêu xấu Ngài nguyên thủ lãnh tụ chăng?" Tưởng giới Thạch chỉ còn có cách giả vờ nói qua quít cho xong chuyện.

Chuyện xấu hổ chốn quan trường một khi bị người đời phát giác, ai ai cũng muốn xem các vị quan lớn cao
tại thượng đó ngã ngựa mặt, mũi xấu hổ như thế nào. Cho nên xem ra phải tổ chức một đội chuyên "rửa trôn" cho chính khách vậy. Tưởng Giới Thạch một lúc choáng váng, thấy gái đẹp lòng dục bùng lên, trâu già muốn ăn cỏ non, nếu một khi việc bộc lộ ra ngoài thì còn mặt mũi nào nữa. Tống Mỹ Linh dùng phương pháp "trút củi dưới đáy nồi" đã nhổ tận gốc rễ cây xấu hổ của Tưởng Giới Thạch, che kín cả trời.

Đương nhiên, quyền lực của chính khách nói chung không nhỏ, tần suất xảy ra sự cố xấu hổ lại rất cao vì không phải chỉ có một việc "sắc" mà hàng ngàn vạn loại sự việc, không thể che tất cả. Tên tuổi của họ luôn bị mọi người nhòm ngó, hễ có chút bẩn lập tức sóng gió nổi lên. Thân tại

quan trường, nhiều khi phải "rửa trôn" cho cấp trên, hiệu quả cũng bằng "vỗ mông ngựa".

Cuối thời Thanh, Trần Thụ Bình làm tri huyện Giang Hạ, đại thần Trương Chi Động làm đốc phủ Hồ Bắc. Trương Chi Động quan hệ với phủ quân Đàm Kế Tuân không hợp. Một hôm, Trần Thụ Bình mở tiệc ở Hoàng Hạ lâu mời ông Trương, ông Đàm v.v...Thực khách có người đề cập đến mặt sông rộng hẹp, Đàm Kế Tuân nói 5 lý 3 phân, Trương Chi Động cố ý nói 7 lý 3 phân. Hai ông tranh luận không ai chịu ai, không ai chịu mất thể diện. Trần Thụ Bình biết hai ông mượn cớ sinh chuyện, rất bất mãn và xem thường hai ông cãi vã ồn ào nhưng lại sợ làm mọi người mất vui bèn nghĩ ra một cách. Ông bỗng dưng đứng dậy khoanh tay nói một cách khiêm tốn: phi thường nước lên thì mặt sông rộng 7 lý 3 phân, khi nước xuống thì mặt sông rộng 5 lý 3 phân. rương đô phủ nói về nước lên, còn Đàm đại nhân thì nói ước xuống Hai vị đều không nói sai, có điều gì đáng ngờ đâu? Hai ông Trương, Đàm đều thuận miệng nói bừa rồi vì tranh cãi nên không rút lui được, nghe lời hóa giải lý thú của Trần Thụ Bình, tự nhiên không còn gì để nói nữa. Mọi người vỗ tay tán thưởng cả cười.

6. Trùm vải lên rồi mới làm ảo thuật

Nhà ảo thuật làm các trò ảo thuật, ai cũng biết là giả, vui lòng chấp nhận tấm vải bịt mắt của họ. Khoa học về quan hệ xã hội dạy rằng phải chú ý tôn trọng người khác cả khi trách móc phê bình, có một tấm vải che thẹn thì đối phương dễ tiếp thu hơn. Mọi người tránh điều khó chịu mới có thể diễn trò được, kỳ thực trong bụng ai cũng biết rõ. Những trường hợp như vậy rất nhiều.

1. Lời khó nói nên dùng trí lực và chuyện cười gói lại thành viên đan bọc đường.

Đôi uyên ương Tam Phố Chu Mốn va Tằng Dã Tích Tử nổi tiếng trên văn đàn Nhật Bản nghe nói, mấy năm trước cứ mỗi năm đều cãi nhau một lần về một chuyện vô vị. Nguyên nhân tranh cãi là ngày kỷ niệm thành hôn của hai người có bạn là Hạ Thục Quần Tử đánh điện đến chúc mừng. Tấm lòng ưu ái đó của bạn bè thì khi mới kết hôn hai vợ chồng đều rất hứng thú. Nhưng kết hôn đã 15, 20 năm rồi đã trở thành "lòng tốt không được hoan nghênh". Họ bảo nhau: "Hôm nay là kỷ niệm ngày kết hôn ư? Lại điện chúc mùng! Thôi thôi cần gì làm như thê' nữa! Già rồi" . Cả hai đều không vui, thảo luận với nhau hồi lâu cho rằng cứ thế này mãi không chịu nổi, Tằng Dã Tích Tử điện cho Hạ Thục Quần Tử: "Cảm ơn bạn mỗi năm đều đánh điện chúc mừng nhưng nay đã là vợ chồng già rồi, thực không muốn nói đến kỷ niệm kết hôn gì nữa". Từ đó không có điện chúc mừng nữa.

Trong cuộc sống hàng ngày chắc anh cũng có điều không tiện nói. Trong trường hợp đó, nếu trực tiếp nói: "Quả là đau đầu". Như vậy rất phiền thì rất có khả năng khiến cho đối phương phản cảm hay không vui. Nếu như có trí tuệ và hài hước như Tằng Dã Tích Tử thì đối phương nhất định cười trừ, vừa không tổn thương đối phương, vừa bản thân cũng không khó xử.

2. Khi cảnh cáo người ta không nên nêu ra khuyết điểm mà nên nhấn mạnh sửa đổi như thế nào cho tốt. Có một giám đốc công ty thường than thở uốn nắn người khác thật là khó, chỉ hơi nhắc nhở thuộc hạ một chút, thuộc hạ đã phản kháng mãnh liệt uốn nắn càng lắm chuyện; Vị giám đốc này chỉ vạch khuyết điểm người ta và phê bình mà thôi .

Một huấn luyện viên môn bóng chày khi uốn nắn các tuyển thủ không bao giờ nói: "không đúng, không đúng" mà nói tạm được, nhưng nếu uốn nắn lại một chút thì kết quả tốt hơn". Ông không phủ định tuyển thủ mà khẳng định trước uốn nắn sau. Cũng có nghĩa là thỏa mãn]òng

tự trọng của đối phương trước rồi mới uốn nắn sau. Nếu chỉ uốn nắn, cảnh báo thì chỉ khiến cho tuyển thủ phải cảm sẽ không có kết quả gì.

3. Khi xưa tin xấu lên thêm một câu: "Thật là việc khó tưởng tượng”.

Đưa tin tức xấu, tâm tình thường nặng nề. Nhưng chính lúc đó cần phải suy nghĩ tin tức xấu thậm chí có thể dẫn đến sinh tử của người ta.

Đây là người thực việc thực ở thị trấn nọ. Một bức thư nặc danh đưa ra quan hệ bất chính giữa một quan chức có vợ với một cô gái mới làm dâu nhà người. Cả thị trấn xôn xao khắp hang cùng ngõ hẻm, cấp trên buộc anh ta từ chức. Kết quả anh ta tự sát bỏ lại một vợ hai con. Về sau sự thật chứng minh anh ta trong trắng. Nếu mọi người xung quanh chịu tin lời anh ta thì không phát sinh bi kịch này. Trực tiếp nói: "Anh có tiếng đồn như thế này như thê ..." mà trước đã đưa ra câu: "Tôi thật không tin được" thì đối phương không bị đả kích mạnh đến thế. Có một thầy giáo nói với cậu học sinh được điểm xấu: "Thực khó tin anh lại được điểm số như thế ?” Nếu chỉ đơn thuần cung cấp thông tin thì ngươi máy cũng làm được, nhưng câu: "thực khó tin" thì người máy không nghĩ ra được.

4. Khi không cẩn thận, nói đến khuyết điểm đối phương thì phải kèm theo lời tán tụng.

Ai cũng có lúc không cẩn thận, lỡ lời làm tổn thương người khác hay không lễ phép với đối phương. Lời nói không rút lại được, tình hình bấy giờ sẽ không tốt. Cần phải nhanh chóng biện giải hay thay đổi ngôn ngữ ôn hòa hơn đó thật không phải là phương pháp tốt bởi vì đối phương cho là trong]òng anh nghĩ như thế nên nói ra như vậy. Trong tình thế đó, không nên phủ định lời mình nói, nói phải hết sức bình tĩnh nói thêm như không xảy ra việc gì: “Đó chính là chỗ anh hấp dẫn tôi, anh có nhiều điểm nên có khuyết điểm là việt thường tình”.

Đối với lời người ta đã nói ra thì người ta có ấn tượng sâu sắc nhất là đoạn kết luận, cho nên thêm vào cuối lời nói những câu tán tụng thì đối phương cho kết luận là tán tụng dù rằng phía trước nói đến điều không hay thì đối phương cũng không so đo.

5. Mượn người thứ ba phhe bình cho đối phương.

Nghe một vị giám đốc kể rằng, trong công ty của ông có mấy nữ nhân viên ăn nói không tao nhã lắm, thậm chí nói với ông là thượng cấp mà cũng như nói với bạn. Có một hôm, ông bảo một cô nhân viên đã công tác 2, 3 năm: “ Gần đây các bạn trẻ nói năng hơi tuỳ tiện, xin cô hãy chuyển lời của tôi cho họ, có được không?”

Cô nhân viên này trả lời: "Vâng được ạ". Kết quả không ngờ, các cô nhân viên đó sửa chữa cách ăn nói. Nhưng khi nói với cô nhân viên làm người truyền đạt đó cần cẩn thận, không nên làm cho cô ta cảm thấy cô ta cũng trong số “các bạn trẻ".

Vì thế chúng ta có thể dùng phương pháp mượn người thứ ba để truyền đạt lời phê bình mà không trực tiếp phê bình. Như vậy đối phương dễ tiếp thu, không đến nỗi xấu hổ. Tuy nhiên cách phê bình nhờ người thứ ba này, nếu quá lộ liễu thì sẽ thành chỉ chó mắng mèo. Nên lưu ý điều này.

Trùm chiếc áo che thẹn nên thì vừa trị được bệnh mà vừa không làm người ta thẹn, đó là chữa thẹn đạt đến cảnh giới cao vậy.

Kế 10. Kế phủng trường (Kế phò tá)

Xử lý quan hệ với lãnh đạo, cấp trên như thế nào ?

Một chữ "Phủng" (phò, phò tá) đã bộc lộ thân phận và địa vị lệ thuộc của chúng ta. Chúng ta là cấp dưới, người phục vụ, người giúp việc nhỏ nhoi như những ngôi sao li ti quanh mặt trăng cho nên có ý nghĩa và nhu cầu, “phúng nguyệt" (phò mặt trăng). Phò tá tốt bà Nguyệt, bày mưu tính kế, giữ thể diện và sự tôn nghiêm của Bà. Bởi vì thân thế chúng ta không bằng người, phải cầu xin người ta, không dám đắc tội người ta, phải chủ động lấy lòng người ta.

Vì vậy chúng ta không thể cậy công lao mà lao vào cuộc cờ không cần biết đối thủ là ai, không thể giương mắt nhìn không biến sắc, thậm chí chỉ dám nói tốt không dám nói không tốt, báo hỉ không dám, báo ưu hoặc phải chịu tội thay người ta. Nói tóm lại, đối với thái tuế lão gia phải kính phải sợ, làm theo sở thích cụ, không dám động đến một cái lông chân cụ. Nói trắng ra, các vị thái tuế chính là cấp trên chúng ta. Thân phận ngôi sao nhỏ của chúng ta không những phải "phúng nguyệt" mà còn phải phò các ngôi sao lớn.

Nhìn nét mặt thái tuế thì biết ta đã phò tá tới số hay chưa.

1 . Hoa hồng phải nhường cho cấp trên

Bị người khác dìm xuống là điều khổ não cho nên cấp trên của anh bị anh vượt mặt là điều đối với anh không những là xuẩn ngốc mà thậm chí sản sinh hậu quả chí mạng.

Củng Toại là một quan lại có năng lực thời Hán Tuyên Đế. Đương thời vùng Bột Hải tai họa liên miên. Bá tính đói khổ bất kham rủ nhau nổi dấy làm loạn. Quan lại địa phương trấn áp không xuể đành bó tay. Vua Tuyên Đế bèn phái Củng Toại đã 70 tuổi đến làm thái thú Bột Hải.

Củng Toại một mình một xe với vài lính hầu đến nhiệm sở, vỗ về bá tính để cho dân yên ổn làm ăn. Ông quy định mỗi nhà trồng một cây du, 10 cây mỹ bạch, 50 gốc hành, một ruộng rau cần, nuôi 2 lợn nái, 5 con gà. Ông còn khuyên bảo những kẻ mua sắm gươm đao nổi loạn: "Sao không bán kiếm mua trâu?"

Sau vài năm, xã hội Bột Hải yên ổn, bá tính an cư lạc nghiệp, ấm no dư dật. Danh tiếng Củng Toại nổi như cồn.

Hán Tuyên Đế bèn triệu ông về triều. Thuộc hạ là Vương tiên sinh xin theo ông về Tràng An, nói rằng: "Tôi sẽ có ích cho ông". Các thuộc lại khác không đồng ý, nói: "Ông này suốt ngày say bí tỉ, lại thích đại ngôn, tốt nhất không nên dẫn ông ta đi". Củng Toại nói: "Ông ta muốn đi cứ để ông ta đi".

Sau khi đến Tràng An, Vương tiên sinh vẫn suốt ngày say bí tỉ, cũng không yết kiến Củng Toại. Nhưng có một hôm, khi ông nghe tin vua triệu kiến Củng Toại, bèn nói với người gác cổng rằng: "Hãy mời chủ nhân đến đây gặp ta,ta cần nói với ông ta".

Củng Toại không thấp người say rượu, vẫn đến gặp. Vương tiên sinh hỏi: "Vua hỏi ngài cai tri Bột Hải như thế nào thì ngài trả lời như thế nào ?”

Củng Toại đáp: "Tôi sẽ nói là dùng người có tài, khiến
cho mọi người phát hiện hết khả năng, chấp pháp nghiêm minh, thưởng phạt công bằng". Vương tiên sinh lắc đầu nguầy nguậy nói: “Không được! không được! Như vậy chẳng hoá ra ta tự khoe công lao đó sao” Xin đại nhân hãy trả lời như thế này: “ Đó không phải công lao của tiểu thân mà do thần linh uy vũ của thiên tử cảm hoá!”

Củng Toại tiếp thu kiến nghị của ông, trả lời cho Hán Tuyên Đế y như lời ông khuyên. Qủa nhiên Tuyên Đế hết sức phấn khởi bèn giữ

Cung Toại ở lại trong triều, phong cho quan chức rất quan trọng mà lại rất nhàn hạ.

Làm thần hạ tối ky là tự kể công lao khoe tài năng loại người như vậy thì 10 người đến 9 người bị đố kị, cuối cùng danh bại thân liệt.

Bấy giờ Lưu Ban hỏi Hàn Tín: "ông xem ta cầm được mấy vạn quân Hàn Tín nói: "Bệ hạ cầm quân nhiều lắm không quá 10 vạn". Lưu ban lại hỏi: "Vậy ông thì sao? Hàn Tín nói: "Tôi thì bao nhiêu cũng tốt". Câu nói này làm sao Lưu Ban không canh cánh trong lòng.

Thính hư vinh, ưa nghe nịnh hót, đó là nhược điểm trời sinh của loài người. Hoàng đế là người trên muôn người thì lòng càng lại như thế. Có công thì qui cho bề trên chính là hợp với điều này, do đó được quân vương yêu mến. Đó là pháp bảo được sủng ái vinh hoa lâu dài.

Tự cho mình có công, quên bề trên khiến cho người ta ghét, đặc biệt khiến cho cấp trên và quân vương đố ky.Trình bày công lao của mình tuy là hợp lý nhưng không hợp với nhu cầu phò tá của nhân tình thế thái và còn là sự tình rất nguy hiểm.

Cuối thời Tam quốc, năm 280 công nguyên, danh tướng Tây Tấn là Vương Dung Vu dùng kế đốt cháy xích sắt, tiêu diệt quân Đông Ngô. Cục diện Tam quốc phân tranh đến đó mới kết thúc, cả nước mới trở lại thống nhất. Công tích lịch sử của Vương Dung Vu quả không thể lu mờ. Nào ngờ ngày chiến thắng lại là ngày Vương Dung Vu bị sàm tấu. An Đông tướng quân Vương Hồn: bắt tội không phục tùng quân lệnh, đưa Vương Dung Vu ra xét tội và lại vu cáo sau khi vào Kiến Nghiệp, Vương cung Vua cướp bóc vô số vàng bạc châu báu của quan lại nhà Ngô điều đó không thể không làm cho Vương Dung Vu sợ hãi.

Thời bấy giờ có việc đại công thần Đặng Ngãi có công chiêu hàng Hậu chủ Lưu Thiền mà cũng bị hãm hại chết.

Vương Dung Vu sợ lâm vào cảnh thư Đặng Ngãi bèn nhiều lần dâng như trình bày thực trạng chiến trường, biện bạch bản thân vô tội. Tấn Vũ Đế Tư Mã Viêm mới không trị tội, bác bỏ lời đình nghị của các quan và luận công ban thưởng ông.

Vương Dung Vu nghĩ mình lập công lớn lại bị các đại thần áp chế nên phẫn nộ bất bình, mỗi lần vào triều kiến hoàng đế đều trình bày công lao diệt Ngô với bao nhiêu gian khổ và việc bị người vu oan, nhiều lúc quá kích động, không cáo từ hoàng đế mà bỏ triều đình ra về. Một người bà con là Phạm Thông bảo ông ta: "Công lao của túc hạ quả to lớn, đáng tiếc túc hạ cậy công kiêu ngạo, chưa được toàn thiện toàn mỹ, Vương Dung Vu hỏi: “Như vậy là ý gì ". Vương Thông nói: "Ngày túc hạ khải hoàn nên lui về nhà, không bao giờ nhắc đến việc phạt Ngô nữa. Nếu có người hỏi thì nên nói đó là do hoàng đê' anh minh, chư vị tướng soái nỗ lực, tôi có công lao gì đâu!" Nói như vậy, "Vong Hồn không xấu hổ hay sao?". Vương Dung Vu nghe theo lời Phạm Thông, quả nhiên những lời sàm tấu bèn chấm dứt.

Lập được công thực ra là việc rất nguy hiểm. Cấp trên chụp cho cái tội "cậy công kiêu ngạo", giết bỏ nên phải lưu ý tấm lòng đố kị của các bạn đồng liêu. Không hiểu hậu quả đó thì không thể giữ được mạng. Đem công lao nhường cho cấp trên là một cách phò tá sáng suốt, tự bảo vệ mình một cách thỏa đáng và đem hoa hồng nhường cho cấp trên là thượng sách.

2. Không nên tỏ ra sáng suốt hơn cấp trên

Ông Triệu là thị trưởng thành phố nọ. Đầu mùa hè hai năm trước, khi lên tỉnh tham gia một hội nghị khoa học kỹ thuật, ông quyết định mang theo một cán bộ khoa học kỹ thuật. Thế là anh Tiều Thị Ngu từ chỗ là một cán sự ban khoa học kỹ thuật tốt nghiệp đại học công nghiệp bỗng chốc thành vẻ vang. Ban ngày trong hội nghị có người uống hộ rượu,

nhiều danh từ kỹ thuật có người dịch vào tai. Ban đêm đọc văn kiện, cảm thấy khát nước thì một cốc trà nóng đã có người đem đến tận tay, cảm thấy nóng đã có người mở quạt điện thổi làn gió mát mẻ. Ông quay đầu nhìn lại thấy anh Tiều đang vùi đầu đọc sách, mồ hôi mồ kê nhễ nhại.

Sau hội nghị không bao lâu, Tiều Thị Ngu trở thành thư ký của ông Triệu.

Sau khi làm thư ký, Tiều Thị Ngu phát hiện ông Triệu thích đánh cờ. Anh tham gia thi đấu cờ trên thành phố, đoạt chức quán quân nhưng nói chẳng qua là đánh chơi.

Thành phố không thiếu cao thủ cờ tướng, giải quán quân sao lại chỉ đánh chơi một chút mà đoạt được? Từ đó về sau khi nhàn rỗi, ông Triệu bèn gọi anh Tiều đến đánh cờ.

Kỳ thực anh Tiều là con nhà cờ tướng cao siêu. Khi chưa đi học, anh đã học đánh cờ với ông nội. Ông nội không những dạy kỹ thuật đánh cờ mà còn dạy đạo đức đánh cờ cho anh, cảnh báo anh không được ỷ mạnh bức người. Nếu gặp kỳ thủ không cao mà lại ỷ quyền thế áp bức người khá thì nhất định không được cố ý thua cờ,
thua cờ tức thất đức. Xưa nay anh Tiều luôn luôn tuân thủ lời dạy của ông nội nhưng vì lúc học đại học đã đắc tội với chủ nhiệm khoa cho nên khi tốt nghiệp bị phân công về làm cán sự ban khoa học kỹ thuật, thực tế chỉ là một cần vụ cao cấp mà thôi.

Theo tính chất của ông Triệu thì anh Tiều không thể thắng ông Triệu để khỏi bị mang tội tự cao tự mãn, cũng không thể để ông Triệu thắng dễ dàng khiến ông ta cho là anh Tiều bất tài. Cho nên cuộc cờ của ông Triệu với anh Tiều rất lí thú. Mỗi khi nói với người khác về viên thư kí của mình, ông Triệu thường nói: "Anh ta thông minh nhưng không kiêu ngạo, thật hiếm có". Tiều Thị Ngu được đề bạt là chánh văn phòng thị ủy.

Mùa xuân năm thứ hai, anh Tiều chuẩn bị đăng kí tham gia thi cờ tướng thành phố. Ông Triệu bảo anh đăng ký cả tên ông. Ông Triệu tuy thích đánh cờ nhưng xưa nay chưa bao giờ tham gia thi đấu ở thành phố. Ông sợ thua, mất thể diện, nhưng vì đã đánh cờ với quán quân Tiều Thị Ngu nên cũng tăng thêm phần tự tin. Ông cảm thấy cần bộc lô tài năng và trí tuệ chơi cờ tướng cho cả thành phố biết. Ông bảo anh Tiều yêu cầu đăng kí cho ông đi tham gia chung kết.

Chủ nhiệm Tôn của câu lạc bộ văn hóa hiểu phong cách đánh cờ của ông Triệu. Năm xưa khi làm cán sự Cục văn hóa, giữa ông và ông Triệu đã xảy ra tranh chấp vì đấu cờ khiến cho nhiều năm không được đề bạt. Anh Tiều lấy việc ông Tôn làm gương hiểu tình cảnh và lý lẽ của sự việc. Cuối cùng anh đã thuyết phục được chủ nhiệm Tôn.

Chung kết bắt đầu, bấy giờ Tiều Thị Ngu biết mình chuốc lấy cái khổ vào thân. Trải qua hơn ba giờ đồng hồ thi đấu, cuối cùng ông Tiêu thắng. Xung quanh bao nhiêu người hết lời ca tụng. Ông Triệu tỏ vẻ xem ra thiên hạ không ai cao cờ.

Tiều Thị Ngu tìm đủ mọi cách che dấu làng cờ thành phố nhưng không qua được mắt chủ nhiệm Tôn. Anh Tiều gợi ý ông nhân cơ hội nài xin thành lập Hiệp hội cờ tướng thành phố, đưa ông Triệu làm chủ tịch danh dự để dễ giải quyết vấn đề kinh phí cho câu lạc bộ văn hóa. Anh nói: “Nếu hôm nay tôi thắng thì không thể nào thành lập đuốc Hiệp hội cờ tướng".

Như vây là Hiệp hội cờ tướng thành phố được thành lập ông Triệu là chủ tịch danh dự. Không bao lâu sau, ông Triệu lui về tuyến hai, ông hết sức tiến cử anh Tiều tiếp quản công tác của ông. Trong báo cáo gửi tỉnh uỷ ông nói, Tiều Thị Ngu đủ tiêu chuẩn để đề bạt thành cán bộ mà lại còn là người khiêm tốn, cẩn thận, khoa học.

Năm nay thành phố lại tổ chức đấu cờ. Ông Triệu và vị thị trưởng mới Tiều Thị Ngu vào chung kết. Lần này thị trưởng Tiều tấn công liên tục, chẳng mấy chốc ông Triệt cảm thấy nhất định thua bèn cười ha hả nói: "Cuối cùng thì quả bạn trẻ đầu óc lanh lợi, anh Tiều tiến bộ nhanh quá". Mặt ông đỏ ửng.

Ít lâu sau, Hiệp hội cờ tướng thay chủ tịch. Rồi sau đó, Tiều Thị Ngu được điều về làm thư ký thành ủy, tân thị trưởng là con rể một người đồng hương của ông Triệu. Từ đó, Hiệp hội cờ tướng không hoạt động nữa.

Nói không, đại đa số người không quan tâm lắm khi bị người khác vượt trội về vận mệnh, tính cách và khí chất nhưng không có một ai (nhất là các nhà lãnh đạo) thích bị người khác vượt hơn về trí lực. Bởi vì trí lực là đặc trưng "vua" của nhân cách, mạo phạm nó không khác gì phạm tội tày trời. Làm người lãnh đạo bao giờ cũng tỏ ra sáng suốt hơn người, nơi nào, lúc nào cũng hơn người. Đánh cờ có thắng có bại, ta cho là việc nhỏ, không liên quan đại cục, kỳ thực đó là sai lầm lớn nhất bởi vì anh đã làm cho ngươi ta mất thể diện về mặt trí lực. Thể điện quan trọng hơn bất kỳ phương diện nào.

3. Nhìn mặt bắt hình dong

Thương Ưởng hợp với sở thích của Tần Vương, nhanh chóng thăng qua tiến chức. Loại người như thế đặc biệt nhiều trong thời kỳ Xuân Thu Chiến Quốc mà đời sau cũng không hiếm. Trong quan trường có một loại người giống như tắc kè, có thể đổi màu thích ứng với chủ, cấp trên trong những hoàn cảnh và thời tiết chính trị khác nhau.

Căn cứ khẩu vị cấp trên, họ luôn luôn thay đổi chủ trương khuynh hướng chính trị, nhờ đó đắc ý bốn mùa đều là mùa xuân. Người ta gọi họ là "đại đại hồng" (đời dòi vận đỏ) "đại đại hương!' đời đời thơm danh). Họ

có phút phong vị thương trường nhưng thành công rực rỡ như Thương Ưởng thì không nhiều, đại đa số chỉ là những tên tiểu tốt.

Sau khi Hán Nguyên Đế Lưu Sảng lên ngôi bèn vời danh sĩ Cống Vũ đến triều đình, hỏi ý kiến về quốc sách. Đương thời vấn đề lớn nhất là ngoại thích và hoạn quan chuyên quyền, những đại thần chính trực không có chỗ đứng trong triều. Cống Vu không nói gì về hiện tượng này. Ông không muốn đắc tội với các nhân vật quyền thế
này. Ông chỉ đưa ra một kiến nghị: xin hoàng đế chú ý tiết kiệm, đuổi bớt một số cung nữ trong cung, giảm bớt ngựa. Kỳ thực bản thân Hán Nguyên Đế rất tiết kiệm, trước khi Công Vũ kiến nghị đã thi hành nhiều biện pháp tiết kiệm rồi, cũng đã giảm bớt số người và ngựa của vua. Chẳng qua Cống Vũ lặp lại việc vua đã làm cho nên tự nhiên được Hán Nguyên Đế tiếp thu, vì vậy Hán Nguyên Đế được khen là nhà vua nghe lời can gián và Cống Vũ cũng đạt đến mục đích phò tá hoàng đế.

Ông Tư Mã Quang, tác giả bộ Tư Trị thông giám không tán thưởng cách làm của Cống Vũ, phê phán Trung thần phục vụ quân vương, phải yêu cầu vua giải quyết vấn đề khó khăn nhất của quốc gia thì các vấn đề dễ làm khác tự nhiên sẽ được phát huy. Khi Hán Nguyên Đế vừa lên ngôi hỏi ý kiến Cống Vũ, đáng lẽ Cống Vũ nên kiến nghị vấn đề cấp bách của quốc gia mà bỏ qua các vấn đề khác. Tình hình đương thời hoàng đế yếu đuối, không quả đoán, nịnh thần chuyên quyền, đó là vấn đề lớn cần giải quyết của quốc gia. Thế mà Cống Vũ một câu cũng không nói đến, còn tiết kiệm là tâm nguyện nhất của Hán Nguyên Đế thì Công Vũ lại thao thao bất tuyệt đề xướng tiết kiệm, như vậy thì có ý nghĩa gì? Nếu Cống Vũ không hiểu tình hình quốc gia thì hiền sĩ nỗi gì? Nếu biết mà không nói thì tội càng lớn?". Tư Mã Quang không biết rằng các bậc đế vương thủa xưa khi mới lên ngôi hay lúc quốc gia nguy nan thường xuống chiếu cầu hiền, bảo quân thần dâng kiến nghị tỏ vẻ cách tân, hư tâm nghe lời

can gián, kỳ thực đại đa bố chỉ là có ý làm ra vẻ như thế mà thôi. Có một số đại thần lòng dạ bộc trực không biết khinh trọng bèn nêu ra một núi kiến nghị, thường thì bị đố ky giận bỏ, ngầm mang họa vào thân, sớm muộn gì rồi cũng sẽ bị hoàng đế bắt tội. Nhưng Cống Vũ lại vô cùng sáng suốt, tinh tế, chỉ kiến nghị những điều mà hoàng đế có thể giải quyết, có nguyện vọng giải quyết, thậm chí đang giải quyết, còn tránh xa những vấn đề trọng đại, cấp bách, nan giải. Cống Vũ đã tránh nặng tìm nhẹ, tránh khó tìm dễ, tránh lớn tìm nhỏ vừa hợp ý vua, vừa không đắc tội người khác, chứng tỏ kỹ xảo làm quan của Cống Vũ lão luyện thành thục .

Biết nhìn mặt hiểu lòng là công phu cơ bản rất quan trọng của kế phò tá. Phải lao vào chỗ người ta thích và kịp thời biến sắc, biết tâm lý và ý đồ bề trên rồi mới nói. Trong quan trường nước ta thời xưa, các quan ai ai cũng biết nhìn mặt mà bắt hình dong, giỏi biến sắc.

Khi Đường Cao Tông Lý Trị sắp lập Võ Tắc Thiên làm hoàng hậu thì bị Trưởng Tôn Vô Ky, Chữ Toại Lương phản đối. Một hôm Lý Trị triệu tập các ông ấy hỏi ý kiến về việc này. Chữ Toại Lương nói: "Hôm nay triệu kiến chúng tôi tất vì việc phế lập hoàng hậu. Hoàng đế đã hạ quyết tâm rồi, nếu như phản đối tất phải tội chết, nay tôi vâng mệnh tiên đế thác cô, phò tá bệ hạ, nếu không liều mạng can ngăn thì còn mặt mũi nào gặp tiên đế ở suối vàng"

Lý Bột cùng với Trưởng Tôn Vô Ky và Chữ Toại Lương đều là cố mệnh đại thần nhưng ông thấy lần vào cung này lành ít dữ nhiều, bèn viện cớ ốm không vào chầu. Còn Chữ Toại Lương thì bị Võ Tắc Thiên ngang nhiên nghiến răng mắng mỏ.

Hai ngày sau, Lý Bột một mình gặp hoàng đế. Lý Trị hỏi ông ta: "Ta muốn lập Võ Tắc Thiên làm hoàng hậu, Chữ Toại vương kiên trì

không chịu. Ông ta là cố mệnh đại thần, nếu như cực lực phản đối như thê' thì việc này cũng phải bãi bỏ thôi".

Lý Bột biết rằng không thể phản đối hoàng đế mà công khai tán thành thì sợ triều thần dị nghị, bèn nói một câu tránh né: "Đó là việc trong nhà của bệ hạ, hà tất phải hỏi người ngoài!"

Câu trả lời này thật là xảo diệu, vừa thuận theo ý hoàng đế vừa khiến cho quần thần không thể đả kích. Do đó, Lý Trị bèn kiên định quyết tâm, cuối cùng Võ Tắc Thiên lên ngôi hoàng hậu. Phái phản đối như Trưởng Tôn Vô Ky, Chử Toại Lương đều bị bức hại, chỉ có Lý Bột là vẫn thăng tiến hanh thông.

4. Bảo vệ sự tôn nghiêm của lãnh đạo như thế nào?

Lãnh đạo rất trọng thể diện bất chấp thái độ của cấp dưới, lấy khảo nghiệm cấp dưới tôn trọng hay không tôn trọng, yêu hay không làm thước đo.

Nói chung, thể diện của lãnh đạo dễ bị tổn thương trong các trường hợp sau đây:

1. Lãnh đạo thất thố, sơ sót sợ cấp dưới phê bình chỉnh đốn.

Có một số ngươi lòng dạ nông nổi, không chứa nổi vài câu nói, có gì lập tức phun ra, thấy lãnh đạo có sơ sót thì nhịn không được. Công ty nọ triệu tập hội nghị tổng kết cuối năm, chủ nhiệm phát biểu có sai sót, nói "Năm nay công ty ta mở rộng các đơn vị hợp tác, đến nay đã phát triển đến 10 đơn vị". Lời nói chưa dứt, một cấp dưới đứng dậy, vọt lên diễn đàn, phồng mang trợn mắt hét vào micro "Nói sai rồi! Nói sai rồi! Đó là con số đầu năm bây giờ đã là 63 đơn vị". Kết quả cả hội trường ồn ào náo nhiệt, chủ nhiệm mặt đỏ bừng bừng. Câu nói đó làm cho ông không còn chút thể diện nào.

Cao thủ phò tá khi kiến nghị với lãnh đạo phải làm ra vẻ chỉ nhắc nhở đôi điều mà lãnh đạo đã biết, chẳng qua ngẫu nhiên quên đi chứ không phải là nhờ có sự chỉ dẫn của anh ta thì lãnh đạo mới biết.

2. Qui củ tối cao của lãnh đạo bị vi phạm.

Trong những trường hợp công khai hay chính thức, lãnh đạo chỉ thích cấp dưới cung kính tuân theo, chán ghét cấp dưới cướp lời, cướp trật tự ngôi thứ. Một số vị lãnh đạo ngày thường thân cận cấp dưới không phân biệt trên dưới phân minh, thường anh anh em em, xuề xòa, tùy tiện khiến cho cấp dưới quen nhờn mặt, trong mắt cấp dưới hình ảnh lãnh đạo mờ nhạt, đến khi gặp trường hợp làm việc chính quy thì cấp dưới dễ làm tổn thương sự tôn nghiêm của lãnh đạo. Trong một lần đi điều tra thực tế, đơn vị đặt tiệc thiết đãi chủ nhiệm Vương và một nhân viên của ông họ Tưởng. Khi vào bàn tiệc, cậu Tưởng trẻ tuổi không biết suy nghĩ chín chắn đã ngồi ngay vào ghế thứ nhất ăn uống thoải mái. Chủ nhiệm Vương đành ngồi ghế thứ hai, trong lòng rất hận. Sau buổi tiệc, ông bèn mắng cậu Tưởng một trận, nói anh ta là một thùng cơm chỉ biết ăn nhậu, trong mắt không có lãnh đạo. Từ đó về sau, chủ nhiệm Vương nhớ kỹ những lần đi về địa phương không bao giờ dẫn cậu Tưởng theo.

3. Trước mặt người thác lại tỏ ra thân cận bổ bã với lãnh đạo. Ông Triệu vung chân múa tay nói trong phòng làm việc: "Nhà Cục trưởng Vương hoa lệ đàng hoàng, riêng đèn đã không dưới chục loại". Bạn đồng sự hỏi: "Anh đến nhà Cục trưởng Vương chưa mấy vị đồng sự lắc đầu bởi vì họ biết ông Triệu và Cục trương Vương không có quan hệ mật thiết, ông Triệu chỉ ngẫm nhiên biết địa chỉ nhà Cục trưởng Vương mà dám bịa đặt như vậy e hậu quả khôn lường. Quả nhiên ít lâu sau, không rõ theo kênh nào mà thông tin truyền ra rằng Cục trưởng Vương nói ông Triệu là người đáng ghét:

4. lãnh đạo khiêm lý hay có cử chỉ không thích hợp dù đến mức như thế cũng phải để cho lãnh đạo con đường xuống đài.

Ta có thể nói: "Không ngờ Ngài lại diễn kịch rất hay, tôi biết Ngài đang đùa với chúng tôi, nhưng tôi không tin bởi vì mọi người đều biết Ngài là người cao thượng. Chúng tôi rất tôn trọng Ngài". Như thế, chắc chắn cấp trên của ta sẽ vội vàng rút lại lời nói và nói: “ Ha ha! Anh quả là người sáng suốt vừa rồi tôi chỉ đùa với anh. Tôi thử xem anh có tin tưởng thật hay không? Bây giờ tôi hiểu lòng anh rồi, tôi yên tâm. Vừa rồi lời tôi đã nói, hy vọng anh coi như không nghe thấy. Đồng thời anh phải chú ý, trong công ty chúng ta có mấy người lòng dạ bất chính, phải đề phòng có mắc lừa!".

Cấp trên nhất định sẽ dùng lý do như thế để hóa giải tình thế, hơn nữa không đám dìm ta xuống nước. Như vậy chả phải là ta tự bảo vệ được hay sao?

5. Dù trong trường hợp không phải đang làm việccũng không thể xem lãnh đạo là người bằng vai phải lứa, khiến cho lãnh đạo mất thể diện.

Thể diện và tôn nghiêm quan trọng như thế bởi vì hai điều đó gắn bó chặt chẽ với năng lực, trình độ, quyền uy của lãnh đạo.

Một vị trưởng phòng nọ đánh bài tú lơ khơ với nhân viên thường khi thua bèn mắng nhiếc những người chơi bài rõ ràng là bất mãn đối với việc nhân viên không nể trưởng phòng khi đánh bài.

6. Không đả động sở thích và điều húy kỵ của lãnh đạo

Sở thích và húy kỵ là tập quán và tâm lý hình thành trong nhiều năm. Tuy nhiên vẫn có một số người không tôn trọng sở thích và húy kỵ của lãnh đạo. Một vị trưởng phòng nọ thường vào nhà xí hút thuốc, thì ra là bốn cô nhân viên của ông nhất thiết phản đối trưởng phòng hút thuốc trong phòng làm việc, nên ông phải trốn vào nhà xí hút thuốc. Rõ ràng

tâm lý trưởng phòng rất không thoải mái, không đến một năm thì ba cô nhân viên ra đi.

7. Che giấu tài năng không để cho lãnh đạo cảm thấy không bằng ta.

Đa số lãnh đạo thường bảo nhân viên hy vọng họ có nhiều tài năng ưu việt, thực tế thì lãnh đạo kìm hãm, tìm kiếm xem nhân viên đang chơi đùa hay công tác có điều bì kiệt xuất, thậm chí hơn lãnh đạo. Để không làm tổn hại thể diện lãnh đạo, cấp dưới khôn ngoan phải biết che giấu điểm mạnh của mình, không châm chích lòng tự
tôn, cố chấp của lãnh đạo.

8. Một sô' người bất mãn lãnh đạo song không nói trước mặt mà lại nói sau lưng, có ý hủy hoại danh dụ của lãnh đạo, vạch những chuyện gia đình của lãnh đạo.

Nhưng ai cũng biết giấy không gói được lửa, tường có vách, ngạch có tai một khi lãnh đạo biết được thì hậu quả không nói cũng rõ. Đắc tội với lãnh đạo và đắc tội với đồng sự bằng hữu, đều là những điều không thể không cẩn thận né tránh. Muốn phò tá đúng phép cần phải biết những mảnh đất nào là trên đầu "thái' tuế'. Nếu ta không biết quy củ, bị lãnh đạo phê bình hay mắng, gặp phải người lãnh đạo lòng dạ hẹp hòi thì có khi bị trù ám, thậm chí bị bỏ quên một thời gian dài không thăng chức tăng lương. Một số thanh niên không chịu phò tá người khác bởi vì, một là ngộ nhận phò tá người khác là xu mình tổn hại nhân cách, hai là tự cho mình thanh cao hơn người. Hy vọng các bạn bỏ loại tâm lý không hoàn hảo này mà dốc lòng nghiên cứu phương pháp phò tá người thì sẽ lĩnh hội được điều hay. Cần biết đi dưới hiên không thể không cúi đầu, nếu biết nhìn mặt mà bắt hình dong không động thổ trên đầu thái tuế tất nhiên bạn không bao giờ phải chạy vòng quanh.

5. Các kỹ xảo thực dụng của "phò tá”

Phò tá không phải chỉ cấp dưới hầu hạ cấp trên mà khi cần người giúp đỡ, mời khách ăn cơm cũng phải phò tá khách chính, nhân vật chính, nhân vật phụ, nhân vật thứ yếu. Có thể nói trong cuộc sống, trong nhiều hoàn cảnh đặc biệt nhất định, ta phải học cách phò tá. Xin đơn cử vài ví dụ để nghiên cứu phân tích.

1. Bảo vệ sự tôn nghiêm của đại trượng phu.

Có một tiểu phẩm nước ngoài kể câu chuyện của một gia đình. Một hôm người vợ mặc váy, chít khăn chuẩn bị làm vệ sinh nhà ở, cầm máy hút bụi thì thấy máy hỏng: ông chồng chạy lại, mở vỏ máy ra một cách tự tin như là chuyên gia máy hút bụi. Các con vây quanh xem, nhìn ông một cách khâm phục tựa hồ muốn nói: "Xem kìa, bố thật giỏi”.

Bấy giờ bà vợ tính cẩn thận phát hiện ra là phích cắm điện bị rơi ra. Bà lặng lẽ cắm phích điện vào vừa đúng lúc công trình của chồng đã hoàn tất. Ông chồng lắp vỏ máy lại, ra hiệu cho vợ cắm điện. Máy hút bụi làm việc bình thường. Người vợ bảo các con: “Bố giỏi thật!". Ánh mắt của bố đang vô vọng bỗng biến thành đắc ý.

Đó là một người vợ tốt và thông minh. Bà nhường vinh quang cho chồng, khiến cho chồng được thể diện đối với các con.

2. Giữ lấy thể diện lão bà của cấp trên.

Ngày xưa, Nhạc Dương Tử xuất ngoại tầm học 7 năm. Khi trở về nhà, nhà nghèo, bà cụ Nhạc trộm gà hàng xóm làm thịt ăn, vợ Nhạc Dương Tử không gắp thịt gà ăn mà lại rơi nước mắt. Cụ Nhạc hỏi vì sao, cô dâu đáp: "Thương thân nghèo khó, khiến cho phải ăn thịt của người khác". Cụ Lạc xấu hổ, bê nồi thịt gà sang trả cho nhà chủ con gà và xin lỗi. Cô dâu không trách mẹ chồng mà tự trách mình không chuyên cần lao động khiến cho gia đình nghèo khổ. Thế là đã đạt mục đích ngầm phê bình bà cụ.

3. Phò tá chị dâu.

Bà chị dâu không muốn bế con mà muốn nhờ mẹ. Cô em dâu trong lòng ấm ức nhưng đang bàn luận với nhau thì bị mẹ chồng nghe được. Hôm sau, mẹ chồng lộ vẻ bất bình cô dâu cả. Thấy nét mặt mẹ chồng, cô dâu cả cho là cô em dâu mách lẻo bèn chỉ chó mắng mèo. Nhưng cô em dâu vẫn nuốt giận làm lành, không nói gì để cho chị dâu cả mắng mỏi miệng thì thôi. Ngày thứ ba, mẹ chồng đến trước cửa nhà cô dâu nhỏ bị cô dâu cả nhìn thấy, bèn ghé tai nghe trộm câu chuyện của hai người. Cô em dâu nói: "Mẹ này, ai nói với mẹ là chị dâu cả sợ khổ không chịu bế con". Mẹ chồng đáp: "Hôm kia, khi nó nói chuyện với con, vừa đúng lúc tao đi ngang cửa sổ bèn nghe được!" Cô dâu nhỏ bèn nói: 'Mẹ không nên giận chị dâu vì câu nói đó.

Thực ra chị ấy cũng đã đủ khổ rồi, anh cả đi Làm xa, một mình chị ấy lo trong lo ngoài đủ mệt, mẹ bế cháu giúp chị ấy vậy. Cô dâu nhỏ năn nỉ nên bà mẹ chồng đồng ý. Cô dâu nhỏ không những đã xua tan hiểu lầm của cô dâu cả mà còn giải quyết tốt quan hệ mẹ chồng, nàng dâu.

Địa vị xã hội mỗi người một khác song đều phải được tôn trọng. Tinh thần bảo vệ thể diện phải nhất quán trong mọi giao tế. Nếu quên điều đó, trong khi giao tế đối với nhân vật quan trọng thì ân cần, đối với người bình thường thì lạnh nhạt tất tổn thương quan hệ giao tế. Một gia đình nọ mở tiệc chiêu đãi. Trong tiệc có một vị chủ nhiệm khoa và mấy vị đồng sự của chủ nhà. Mâm cỗ bày lên thịnh soạn. Bà chủ nhà bưng lên hết đĩa này đến đĩa khác, luôn mồm rối rít !'Không có gì ngon cả, xin các vị dùng tạm chút ít!".

Ông chủ nhà đứng dậy thay hết đĩa thức ăn này đến đĩa thức ăn khách đặt trước mặt chủ nhiệm khoa, gắp thức ăn bỏ vào bát, rót rượu vào cốc chủ nhiệm khoa liên hồi. Trong khi đó bỏ mặc các đồng sự không một chút ân cần chiếu cố mà chỉ giơ tay nói một câu: "Xin mời". Vì thái độ

kẻ khinh người trọng người đó, các đồng sự của chủ nhân rất khó chịu. Có hai vị buông đũa đứng dậy cáo từ vì có việt bận phải đi.

Trong mắt chủ nhà chỉ có ông chủ nhiệm khoa khiến cho thể diện các đồng sự bị tổn thương. Vì vậy bữa tiệc đã không thắt chặt quan hệ giao tế mà]ai làm cho đồng sự xa rời chủ nhân bữa tiệc.

5. Ứng phó tốt đối với người có quyền thế.

Có người cầu xin người ta đòi hỏi quá lớn, nếu trực tiếp cự tuyệt khiến cho họ mất thể diện e rằng về sau sanh rắc lối. Lấy công làm chủ là thượng sách để cự tuyệt vị khách này. Ông Trần, chủ một hộ kinh doanh cá thể nghe nói con trai vị Cục trưởng cục Công thương nghiệp muốn mượn một số tiền lớn. Ông Trần biết rằng món tiền này đưa ra sẽ có đi không có về nhưng nếu cự tuyệt thì đắc tội với công tử này. Ông bỗng nảy ra một kế. Khi công tử con ông cụ trưởng vừa bước vào cửa ông bèn lập tức nói: Cậu đến vừa đúng lúc, tôi đang định đi tìm cậu. Mấy hôm nay tôi lo sốt vó, có một lô hàng cực kỳ rẻ nhưng muốn bán trọn gói, tôi không làm sao kiếm đủ tiền, đang định tìm cậu iật tạm mấy vạn". Đối phương nghe nói nghĩ Bụng rằng "Thôi thế là hỏi hòa thượng mượn lược rồi bèn nói qua quít mấy câu rồi bỏ đi.

6. Không nên làm mất thể diện thầy giáo trước mặt các em học sinh.

Đương nhiên có thể phê bình thầy giáo nhưng không nên phê bình trước mặt các em học sinh. Nếu phụ huynh bảo "Thầy nói sai rồi trước mặt học sinh thì học sinh cho rằng thầy giáo không biết dạy học. Một khi học sinh xem thường thầy giáo thì không nghe lời thầy giáo, như vậy quan hệ giữa dạy và bị dạy đã bị phá hủy. Phê bình thầy giáo trước mặt học sinh chỉ có hại không có lợi. Còn có nhiều câu không nên nói trước mặt trẻ em, nhất là không nên nói xấu người khác trước mặt trẻ em.

Chữ “phủng" (phò tá) nghe không xuôi tai lắm kỳ thực “phủng” là tuyên truyền, là quảng cáo, quảng cáo là “phủng” của thương nhân. Chẳng qua quảng cáo của thương nhân là "phủng” bản thân họ, khác với "phủng" người khác nói ở đây. “Phủng” người khác là biện pháp mà xưa nay gọi là đề cao lẫn nhau. Tục ngữ có câu "Hoa hoa kiều tư nhân đài nhân" (Kiệu hoa người khiêng người). Người “phủng” người, càng “phủng” càng cao, anh cao tôi cũng cao, đó chẳng phải hai bên đều có lợi hay sao?

Kế 11 . Kế mượn uy danh

Mượn danh tiếng người khác để bắt quan hệ như thê' nào?

Mượn uy danh đã có từ lâu trong lịch sử Trung Quốc như cáo mượn lốt hổ, mượn dao giết người v.v...Chúng ta lưu ý một chút có thể phát hiện người xưa đánh giá kế mượn uy danh không cao, là điều người quân tử không làm. Đúng là kẻ tiểu nhân hay mượn danh người lừa kẻ khác, chó cậy gần chủ nhưng đó không phải là tội lỗi của bản thân vay mượn uy danh. Chỉ cần động cơ đúng đắn thì mượn các thế lực bên ngoài để đề cao thân phận mình và làm việc có hiệu quả lại là một phương thức được xã hội công nhận. Chúng ta không nên chỉ trích bác bỏ hoàn toàn.

Mọi người thường hiểu lầm hễ nghe nói đến mượn uy danh là mượn thế lực của người nào đó, kỳ thực là một hình thức thường thấy. Trên thực tế phàm bất cứ người, vật, sự, tình nào giúp ta làm việc thêm quang minh thì đều thuộc phạm vi mượn uy danh, ví dụ như tổ tiên, y phục, quê hương, tài trí, ngôn luận...đều là uy danh.

1 . Giải thích mới về "cáo mượn lốt hổ"

Cáo là con vật rất thông minh nhưng do nó không có sức khoẻ, thân hình lại bé nhỏ nên hoàn cảnh khó khăn. Để khắc phục điểm yếu này, cáo dùng biện pháp kết bạn với hổ, đi lại thân thiết với hổ dũng mãnh được mọi người kinh sợ. Cáo có thể theo hổ đi lại tự do trong rừng và cũng hưởng sự tôn kính của hổ. Dù khi hổ không ở cạnh cáo nhưng biết cáo thân với hổ nên cáo vẫn ung dưng tự tại trọng rừng.

Nếu như cáo không thể kết bạn với hổ thì phải tạo ra mắt giả tượng là nó thân với hổ, lặng lẽ đi theo sau hổ rồi rêu rao khắp nơi nó là bạn chí cốt của hổ. Như vậy cáo đã tạo ra ấn tượng hổ quan tâm đến sự an nguy của nó.

Cách làm này của cáo là điển hình về mượn uy danh. Mưu trí Trung Quốc cổ đại về cáo mượn oai hổ vờn chỉ việc cáo mượn oai hổ để dọa nạt các loài dã thú khác. Nói chung cho là dùng uy thế người mà áp chế kẻ khác. Xét về góc độ mưu lược học thì đó là chỉ âm mưu gia mượn ngoại lực để gia tàng uy thế của mình đạt đến mục đích gây sức ép chiến thắng đối thủ. Mưu cáo mượn oai hổ theo tình đời tựa hồ không phải gian trá, chủ yếu là có cảm giác giảo hoạt, cho nên càng cần phải nghiên cứu. Loại mưu kế này gần gũi với cáo mưu kế "chó cậy thế chủ", " giương cờ lớn làm da hổ", "mượn danh thiên tử sai khiến chư hầu", "mượn đao giết người".

Vậy thì trong cuộc sống thực tế, cái gì là mượn oai hùm? Dưới đây xin kể một số loại hình:

1. Hổ có thể là kẻ có quyền có thế mạnh, người đó cũng có mộng tưởng như anh và vui lòng giúp anh làm nên sự nghiệp.

2. Hổ có thể là kẻ có quyền có thế, vì lợi ích chung của đôi bên vui lòng giúp anh một tay. Tương tự như thế là bầy chim nhỏ trên lưng trâu, chúng ăn rận trên lưng trâu khiến cho trâu thoát khỏi nỗi khổ bị rận cắn, còn con trâu thì cũng làm chỗ nương thân và bảo vệ chúng.

3. Hổ có thể là một tổ chức hay một hiệp hội mà mộng tưởng giống thư của anh. Thông qua hợp tác tay nắm tay, đồng tâm hiệp lực, anh có thể tạo ra một tình thế không thể thiếu được là hổ đứng trước anh.

4. Hổ có thể là một loại quan hệ chính trị của anh. Thông qua sự ủng hộ thích đáng đối với người sắp đăng quang, anh có thể sáng tạo ra một người đồng đạo có quyền có thế. Chính vì nguyên nhân này mà các phú hộ thường mở hầu bao một cách khảng khái, quyên góp những món tiền lớn để có được con hổ cho anh ta thưởng ngoạn.

5. Hổ có thể là chức vị hay chức tước của anh. Người cô đơn thường thế yếu lộc mỏng, nhỏ bé không đáng kể nhưng nếu anh ta phục vụ cho

một ông chủ có quyền có thể hô phong hoán vũ thì anh ta sẽ không còn là một kẻ cô đơn vô tích sự nữa. Những người phục vụ trong chính phủ hiểu sâu sắc điều này. Khi anh đại biểu cho một
bang hoặc chính phủ liên bang ra nước ngoài thăm một quốc gia khác thì được đón tiếp long trọng khác xa một người đi du lịch bình thường. Thông qua quan hệ với chính phủ, tự nhiên anh có quyền lực. Một vị tổng giám đốc công ty đến bất kỳ nơi nào cũng được đón tiếp đặc biệt bởi vì quyền lực của ông ta chi phối tất cả tư bản của công ty

6. Hổ cũng có thể là tài trí của anh hay là công tác của anh. Nếu như Issac Sting chưa bao giờ kéo violon thế thì vĩnh viễn công thành Issac Sting mà ngày nay chúng ta biết. Có bản lĩnh tinh thông loại nhạc khí này Issac sting trở thành nhân vật nổi tiếng thế giới. Cùng một nguyên nhân như vậy, bất kể anh làm nghề gì, công tác của anh đều có thể trở thành con hổ của anh. Cho nên có thể thấy, con hổ không phải chỉ là quan lớn, danh sĩ. Con hổ trong đời sống đương nhiên không phải chỉ có 6 loại kể trên, chúng ta nên luôn luôn chú ý đến những nhân vật và sự tình có thể giúp nâng cao thanh thế và hình tượng của chúng ta.

2. Quan hệ nhiều với danh nhân .

Quan hệ nhiều với danh nhân là một thủ đoạn hiện nay đang được vận dụng ngày càng rộng rãi trong các giới chính trị, kinh tế, văn hóa và ngoại giao. Đối với giao tế, thủ đoạn đó là một loại sách lược và kỹ xảo để đề cao hình tượng của mình, bành trướng ảnh hưởng của mình. Anh có thể mượn danh danh nhân một cách khéo léo ví dụ như trong khi nói chuyện thường đề cập đến tên một nhân vật có thân phận tối cao thì lập tức trong mắt người đối thoại, anh đã là một người không tầm thường. Mượn địa danh mà người có thân phận cao cấp thường đến cũng khiến thân phận anh được đề cao. Mượn danh ngôn như xin chữ ký minh tinh màn bạc, xin đề tựa của chuyên gia. Tất cả các biện pháp đó tuy có vẻ lợi

dụng danh tiếng người khác, nhưng nói như thế là không công bằng. Xã hội công nhận danh nhân thì mọi người theo đuổi là việc chính đáng và có ý nghĩa tích cực đối với xã hội. Mượn danh nhân đề cao địa vị xã hội của mình là một phương thức được xã hội chấp nhận. Nguyên nhân khiến cho ký giả Ngô Tiểu Lợi nổi tiếng có quan hệ với việc cô ta giỏi xuất hiện bên cạnh lãnh tụ.

Nhiều người đã nhớ ngày 19 tháng 3 năm 1998, trong cuộc chiêu đãi, thủ tướng Chu Dung Cơ lần đầu tiên nhắc đến tên Ngô Tiểu Lợi: "Các anh chiếu cố một chút cho con phượng hoàng đài truyền hình là tiểu thư Ngô Tiểu Lợi, tôi rất thích tiết mục của cô ấy". Trong thời điểm này, Ngô Tiểu Lợi trở thành minh tinh chính là vì cô trả lời phỏng vấn mà có câu của Thủ tướng Chu Dung Cơ: "Bất kể trước mặt là bãi mìn hay vực thẳm ngàn trùng, tôi cũng nhất định tiến tới, không quay đầu lại, cúc cung tận tụy chết thì thôi". Sau khi tên tuổi Ngô Tiểu Lợi được nâng cao, Ngô Tiểu Lợi chủ trì tiết mục Tiểu Lợi xem thời sự cũng trở thành tiết mục nổi tiếng. Các
bạn truyền hình trong nước nói với Tiểu Lợi: "Trong làng truyền hình nước nhà chỉ có những vị chủ trì chương trình văn nghệ là dễ nổi tiếng, rất ít người làm chương trình thời sự mà trở thành minh tinh, cô là ngoại lệ". Một bạn của đài truyền hình Trung ương cũng cười và nói: "Tiểu Lợi cô không biết là cô đã kích động các đồng nghiệp làm thời sự như thê' nào đâu, họ ra sức tăng tốc độ phát âm, cắt tóc ngắn".

Cuối năm nọ, Ngô Tiểu Lợi và một số bạn truyền thông cùng nhau phỏng vấn các lãnh tụ ở hội nghị Cát Bong Ba, cô cũng trở thành con cưng của giới truyền thông bởi vì chủ tịch Giang Trạch Dân cũng nhắc đến tên Ngô Tiểu Lợi. Ngày 15 tháng 11 khi chủ tịch Giang Trạch Dân bước vào hội trường, nghe nói có cơ quan truyền thông Hồng Kông, liếc mắt nhìn thấy ngay Ngô Tiểu Lợi, bèn cười nói rằng: "Ngô Tiểu Lợi, Ngô

Tiểu Lợi bây giờ đã trở thành nhân vật nổi tiếng rồi!". Ngô Tiểu Lợi cảm động nói: "Cảm ơn chủ tịch".

Một người có danh vọng viết cho anh một chữ uy lực còn hơn người bình thường ca tụng anh tràng giang đại hải. Lật sử sách ra, cổ kim những người thành đạt không ai sinh ra đã nổi tiếng, hào quang rực rỡ, nhất hô bá ứng. Đại đa số ban đầu ẩn thân sau lưng một nhân vật lớn nào đó, đến khi có thời cơ thì mới tách ra hoặc đạp lên đầu người khác mà tiến lên, hoặc đổi khách thành chủ ăn tươi nuốt sống người khác. Trước khi đạt đến bước đó thì phải giấu kỹ cái đuôi hồ ly tinh của mình, trương ra một lá cờ da hổ. Điển hình nhất là Tào Tháo thời Tam Quốc. Tào Tháo cắp nánh thiên tử để sai khiến chư hầu, đông chinh tây phạt rất uy phong. Mở miệng ra là "Ta nay phụng chiếu thảo phạt ngươi", khi thì nói: "Ta thừa mệnh thiên tử phụng chiếu hỏi tội". Như thế Tào Tháo đã chiếm được địa vị thuận lợi dễ đàng trong cuộc hỗn chiến quân phiệt thời đó.

Bất kể động cơ cụ thể như thế nào, danh tiếng và thể diện là ngọn cờ lớn. Cuối thời Tần, nông dân khởi nghĩa, Hạng Lương phải cố công tìm ra một người cháu của Sở Hoài Vương, tôn lên làm Sở vương. Đó là muốn mượn ảnh hưởng cua Sở Hoài Vương để lôi kéo bá tính bởi vì ảnh hưởng của họ lớn hơn ảnh hưởng của người thường rất nhiều và hơn nữa, xác định được hình tượng là một việc hai lần công tích.

Dựng cờ da hổ đều có tác dụng không tầm thường
đói với các ngành các nghề. Buôn bán phải tìm danh nhân, giống như minh tinh màn bạc Mỹ Clark Carlos cởi phăng áo lót, trần truồng như nhộng trong một pha quảng cáo đồ lót của Mỹ. Còn công nương Danh dẫn đầu việc đi giày đế bằng khiến cho giày cao gót nước Anh không ai mua nữa.

Đó đều là hiệu ứng danh nhân, lợi dụng một cáeh có ý thức thì đó là hiệu ứng mượn danh .

3. Bí quyết thành công nhanh chóng: Trèo lên kỹ thuật cao

Nhiều người sùng bái danh nhân, cúi đầu lắng nghe lời danh nhân, các cung tuân thủ. Cho nên trên thương trường nếu như có thể gắn hàng hóa nào đó của mình với tên tuổi danh nhân nào đó thì tiêu thụ rất nhanh. Phía bắc Quỳnh Đảo trong công viên Bắc Hải ở Bắc Kinh có Phỏng Thiện phạn điếm đã có lịch sử hàng mấy chục năm. Tuy thức ăn ở đây đã chế biến mô phỏng theo phương pháp nấu nướng của cung đình nhà Thanh nhưng không đắt khách lắm. Về sau, chủ phạn điếm tiến hành điều tra biết đại đa số khách du lịch ngoại quốc rất hâm mộ đồ ăn thức uống của các hoàng đế. Họ bèn quảng cáo rùm beng "Cơm thịt hoàng đế đã ăn". Họ thu thập nhiều truyền thuyết về các món ăn cung đình soạn thành chuyện, bắt hầu bàn học thuộc lòng, tùy theo loại khách mà giới thiệu khi đưa thực đơn cho khách chọn. Lập tức phạn điếm hưng thịnh hẳn lên. Một lần, vị thị trưởng Washington của nước Mỹ là một người da đen mở tiệc từ biệt ở đây. Người hầu bàn mang lên một đĩa điểm tâm, cung kính giới thiệu: "Từ Hi thái hậu nằm mơ thấy ăn bánh nướng nhân thịt, sáng hôm sau ngẫu nhiên nhà bếp dâng lên bánh nướng nhân thịt. Thái hậu rất thích thú cho rằng lòng nghĩ thì sự thành, biểu tượng cát tường như ý. Hôm nay các ngài ăn bánh nướng nhân thịt của Từ Hi thái hậu, chúc các ngài vạn sự như ý, mọi sự cát tường..." . Tất cả các khách người Mỹ đều thích thú vui vẻ. Thị trưởng Washington cao hứng mời người hầu một cốc rượu và nói: "Lần sau đến Bắc Kinh sẽ trở lại đây Làm khách của qúy phạn điếm".

Nhiều thương nghiệp thích dùng danh nhân quảng cáo không ngại tốn nhiều tiền. Người có tai mắt thích dùng cái gì thì người bình thường đều nghĩ "ta dùng loại hàng này cùng một mác với ông X". Cũng là tiêu phi nhưng thêm một vầng hào quang thì tự nhiên ai cũng muốn mượn hào quang đó.

Một công ty Mỹ sản xuất "Bảo linh mật bán không chạy. Giám đốc vắt óc suy nghĩ làm sao kích thích sức mua, làm sao khiến cho người mua tin rằng: "Bảo linh mật" tăng cường sức khỏe. Cứ quảng cáo một cách bình thường thì thiên hạ chán rồi.

Đang lúc bế tắc thì một nhân viên tiếp thị đưa tin: Tổng thống Reagan dùng loại thực phẩm này. Vốn là cô tiếp thị này giỏi quan hệ với các danh nhân thường được các vị đó cung cấp nhiều thông tin qúy giá. Lần này cô ta nghe con gái Reagan nói: "Hơn 20 năm nay trong tủ lạnh nhà tôi lúc nào cũng có “Bảo linh mật”, cha tôi thích ăn vào lúc 4 giờ chiều hàng ngày, lâu nay đều như thế”. Sau đó một nhân viên tiếp thị khác được trợ lý của Reagan cho biết, tổng thống Reagan có bí quyết riêng để bảo vệ sức khỏe. Đó là ăn “bảo linh mật", vận động nhiều, ngủ đủ.

Sau khi được những thông tin đó và được Reagan chấp nhận, công ty đó bèn phát động một đợt quảng cáo rông lớn khiến cho khắp nước Mỹ ai cũng biết vị tổng thống tuổi cao nhất trong lịch sử nước Mỹ sở dĩ thân thể mạnh khỏe, đầu óc tỉnh táo là bởi vì thường dùng "bảo linh mật". Lập tức "bảo linh mật" tràn khắp nước Mỹ.

Ai ai cũng có lòng muốn có quan hệ với bất kỳ một danh nhân hoặc một minh tinh màn bạc nào đó. Nếu có thể dính dáng với danh nhân thì bản thân cũng thơm lây sẽ có giá hơn trong mắt người khác.

Có một người A rập tên là Abusa vốn nghèo khó, không một xu dính túi đã sử dụng thủ đoạn này tìm được nhiều danh nhân làm bạn, kiếm được một gia tài triệu phú.

Pháp bảo triệu phú của ông ta rất giản đơn. Trong album của ông dán nhiều ảnh danh nhân nổi tiếng rồi bắt chước tự dạng của danh nhân viết mấy chữ đề tặng bên cạnh ảnh. Abusa mang album này đi khắp thế

giới phỏng vấn các đại thương gia và phú ông nổi tiếng. Ông nói:. "Tôi ngưỡng mộ ngài nên không ngại vượt ngài dặm
sa mạc A rập đến đây thăm ngài, xin ngài dán một bức 1 ảnh qúy báu của ngài vào tập album "Danh nhân thê giới" này và xin ghi lên đó đại danh của ngài. Chúng tôi sẽ viết thêm lời giới thiệu sơ lược. Sau khi xuất bản tôi sẽ lập tức gửi tặng ngài một bản..." .

Do các vị này nhiều tiền, muốn tỏ ra hào phóng và được ngang hàng với các danh nhân thế giới nên trao cho Abusa một số tiền khá lớn để in album đó.

Xuất bản mỗi tập album đó chẳng qua chỉ tốn vài dô la Mỹ. Nhưng các nhà triệu phú đã cho hơn ngàn đôla Abusa dùng 6 năm đằng đẵng đi 96 nước, có hơn 2 vạn người cung cấp ảnh và tiền. Người đưa nhiều tiền thì 2 vạn đô la, ít ra thì cũng 50 đô la, tổng cộng được 5 triệu đô la .

4. Mượn qúy nhân làm bối cảnh

Xưa nay quan trường triều Thanh đều nhờ vào hậu đài đi cửa sau, xin người viết thư giới thiệu. Quân cơ đại thần Tả Sùng Đường xưa này chưa bao giờ viết thư giới thiệu, ông nói: "Một người có bản lĩnh tự nhiên có người dùng". Con của ông bạn tri kỷ là Hoàng Lan Giai được bậu bổ tri huyện ở Phúc Kiến, song chờ mãi không được bổ nhiệm. Hoàng Lan Giai thấy mọi người đều có thư giới thiệu của các đại thần, nghĩ rằng cha mình trước đây rất thân với Tả Sùng Đường, bèn đến Bắc Kinh cầu xin Tả Sùng Đường. Gặp con của bạn cố tri, Tả Sùng Đường rất khách khí. Nhưng khi Hoàng Lan Giai xin ông thư giới thiệu cho tổng đốc Phúc Kiến, ông bèn biến sắc, nói vài câu rồi đuổi đi. Hoàng Lan Giai vừa giận vừa hận, rời phủ họ Tả, thả bước đến Lưu Li Xưởng xem tranh giải phiền. Đột nhiên anh thấy chủ tiệm đang tập viết chữ của Tả Sùng Đường, viết rất giống. Anh chợt nghĩ ra một diệu kế. Anh nhờ chủ tiệm viết chữ trên

một chiếc quạt, trả tiền xong, Hoàng Lan Giai cầm quạt trở về Phúc Kiến.

Hôm đó là ngày tham kiến tổng đốc, Hoàng Lan Giai cầm quạt xòe ra bước vào công đường của tổng đốc. Tổng đốc lấy làm lạ hỏi: “ Bên ngoài nóng lắm sao? Lập thu rồi, sao anh còn quạt liên hồi thế ?”. Hoàng Lan Giai đưa quạt ra phe phẩy rồi nói: "Không dám giấu ngài bên ngoại không lắm lắm, chỉ vì tôi vừa lên Bắc Kinh được Tả Sùng Đường đại nhân tự tay trao tặng chiếc quạt này cho nên tôi không giám rời tay”.

Tổng đốc cả kinh nghĩ rằng: “Ta nghĩ anh chàng họ Hoàng này không có hậu đài cho nên mấy năm nay cứ để hậu bổ mà không thực bổ, nào ngờ anh ta có hậu đài lớn đến như thế> Tả Sùng Đường hàng ngày chầu vua, ông ta chỉ cần giận ta chỉ cần tâu với vua nửa câu thôi thì ta không đảm đương nổi:. Tổng đốc bèn bảo Hoàng Lan Giai cho mượn cây quạt xem kỹ thì quả là tự dạng của Tử Sùng Đường không sai chút nào. Tổng đốc trả quạt cho Hoàng Lan Giai, lui vào hậu đường, lòng buồn rười rượi, cùng sư gia thương lượng. Ngài hôm sau bèn cấp bài ngà cho Hoàng Lan Giai đi làm tri huyện.

Mấy năm sau, Hoàng Lan Giai thăng đến tứ phẩm đạo đài. Một lần, tổng đốc vào kinh, gặp Tả Sùng Đường bèn nói lấy lòng: “ Con cố hữu của ngài là Hoàng Lan Giai nay đã làm đài quan ở tỉnh tôi rồi”.

Tả Sùng Đường cười bảo : "Thế ư! Lần đó anh ta đến tìm tôi, tôi bèn nói: “ Chỉ cần có bản lĩnh thì tất có người dùng”.Lão huyanh quả biết nhận thức nhân tài !”

Hoàng Lan Giai sở dĩ làm quan đến đạo đại là nhờ có đại qúy nhân Tả Sùng Đường sau lưng khiến cho tổng đốc, một tiểu qúy nhân, thăng quan cho họ Hoàng. Thực là một nước cờ cao. Tuy nhiên trộm danh tiếng người khác, lừa trời dối đất thì đáng phải trừng phạt. Quan trường triều Thanh hủ bại, khinh người khiến cho mọi

người căm giận.

Chỉ xét riêng về góc độ mượn lực, lợi dụng một số qúy nhân làm đệm lưng khiến cho mình được đề bạt nhanh, anh hùng có đất dụng võ thì lại là việc đáng nghiên cứu. Bây giờ kết hợp với tình hình xã hội hiện đại đưa ra 5 kiến nghị:

1 . Tìm kiếm qúy nhân.

Qúy nhân chỉ người có chức vụ cao hơn anh, có thể giúp anh thăng tiến. Anh phải bỏ thời gian nghiên cứu xem ai là người có năng lực đó. Có thể anh cho rằng sự thăng tiến của anh do thượng cấp trực tiếp của anh nhận xét tốt xấu có thể quan niệm này chính xác nhưng có khi cấp cao hơn nữa lại cho rằng thượng cấp của anh đã đến lúc không còn đảm nhận được chức trách nữa, cho nên không quan tâm tới đánh giá tốt xấu của ông ta. Vì thế chớ quá nông nổi, phải điều nghiên cẩn thận, anh mới tìm ra được qúy nhân có thể giúp anh thăng tiến.

2. Kích động qúy. nhân.

Không kích động qúy nhân cũng bằng không có qúy nhân. Cần xem xét trong hệ thống tổ chức, qúy nhân giúp anh thăng tiến rồi thì được gì; nếu không giúp anh thăng tiến thì mất gì.

3. Lùi một bước tiên hai bướt.

Con đường khang trang rộng lớn cố nhiên là con đường tốt nhất. Ví dụ anh đang trong hồ bơi, anh leo lên thang nhảy bậc cao nhất. Nhưng khi anh lên đến nửa chừng thì có người chắn mất lôi đi, leo nửa chừng thì người này đã mất dũng khí, nhắm hai mắt, bám chặt lan can, vừa không nhảy xuống vừa không leo lên nữa. Anh không có cách gì vượt qua người đó. Bấy giờ bạn bè hò hét cổ vũ anh nhưng vô ích.

Cũng vậy, trong hệ thống tổ chức, nếu như anh đứng ở một cấp mà cấp trên đã bị ai đó chiếm mất thì dù anh có cố gắng bao nhiêu cũng vô ích. Để lên bậc cuối cùng của thang nhảy, anh phải xuống thang đã bị tắc

nghẽn đó, chuyển sang một thang khác không bị ai cản đường rồi leo lên bậc cao nhất. Cũng vậy, trong hệ thốn tổ chức, anh phải rời bỏ con đường thăng tiến đã bị cản trở, tìm con đường khác mà thăng tiến. Nếu như người trước mặt anh có khả năng thăng tiến thì không cần tránh anh ta mà chờ một thời gian để anh ta thăng tiến rồi người ta sẽ đề bạt anh lên.

4. Tranh thủ có nhiều qúy nhân đề bạt.

Nhiều qúy nhân cùng đề bạt anh thì có khả năng đạt hiệu quả đa số. Hiệu quả đa số sẽ khiến cho các qúy nhân cường điệu ưu điểm của anh, do đó quyết tâm đề bạt anh. Nếu như anh chỉ có một qúy nhân thì anh không thể cớ hiệu quả cường điệu đó cho nên có nhiều qúy nhân thì cơ hội thăng tiến càng cao.

5. Ánh sáng khúc xạ vẫn chiếu sáng

Năm Tưởng Giới Thạch qua đời, quân hàm của Tưởng Vĩ Quốc là trung tướng đã 14 năm. Theo qui định của Quốc Dân Đảng, phong trung tướng đã 14 năm mà không phong lên thượng tướng thì phải cưỡng chế xuất ngũ, cắt quân hàm. Thượng tướng thì được hưởng chung thân. Bấy giờ Tưởng Kinh Quốc làm tổng thống không muốn thăng trưởng Vĩ Quốc lên thượng tướng cho nên Tưởng Vĩ Quốc bèn nghĩ ra một biện pháp.

Tang lễ Tưởng Giới Thạch đã kết thúc, Tống Mỹ Linh chuẩn bị sang Mỹ cư trú. Trưa hôm bà khởi hành thì anh em họ Tưởng đến tiễn biệt. Tưởng Vĩ Quốc bèn đến trước, không mặc âu phục như thường lệ mà mặc quân phục đeo đầy huân huy chương, bước vào cửa bái chào Tống Mỹ Linh theo quân lễ. Trước đây, mỗi khi sinh nhật Tưởng Giới Thạch và Tống Mỹ Linh, mọi người đều mặc thường phục cho nên hôm nay Tống Mỹ Linh thấy Tưởng Vĩ Quốc mặc quân phục thì lấy làm lạ bèn hỏi. Tưởng Vĩ Quốc trả lời đàng hoàng: "Bởi vì chẳng bao lâu nữa con không còn tư cách mặc quân phục lên hôm nay tiễn mẹ mặc quân phục để cho mẹ thấy bộ dạng con mặc quân phục như thế nào". Tống Mỹ Linh hỏi: "Vì

sao ?". tưởng Vĩ Quốc bèn giải thích tóm tắt chế độ của quân đội buộc phải xuất ngũ.

Trong thời kỳ còn ở đại lục, Tống Mỹ Linh không quan tâm vấn đề quân đội, đến Đài Loan càng không chú ý đến. Đây là lần đầu tiên bà nghe nói đến chế độ bắt buộc xuất ngũ, bà hỏi: “Vậy tại sao Hà ứng Khâm lại vẫn mặc quân phục?”. Tưởng vĩ Quốc trả lời: “ Vì ông ta là thượng tướng theo chế độ hưởng quân hàm chung thân”. Cuối cùng, Tống Mỹ Linh hiểu rõ vấn đề.

Bấy giờ, Tuowngr Kinh Quốc đến. Tưởng Vĩ Quốc bèn đứng dạy chào theo quân lễ. Tưởng Kinh Quốc cau mày nói: “ Trong nhà lao sao lại hành lễ như thế?” Tưởng Vĩ Quốc chưa đáp thì Mỹ Linh đã nói: “ Vĩ Quốc còn có thể làm Quân nhân hay không?”. Tưởng Kinh Quốc không biết sự việc vừa mới diễn ra nên trả lời: “ Chú ấy vốn là quân nhân rất xuất sắc”. Tống Mỹ Linh nói : “ Nếu đã là quân nhân xuất sắc, sao lại phải làm thủ tục cuất ngũ?”. Bấy giờ Tưởng Kinh Quốc mới hiểu rõ sự tình, đành phải nói: “ Vĩ Quốc đã hết kỳ hạn trung tướng, tôi sẽ lập tức chuẩn bị phong hàm trung tướng, tôi sẽ lập tức chuẩn bị phong hàm thượng tướng”. Vậy là Tưởng Vĩ Quốc từ trung tướng lên thượng tướng.

Tưởng Vĩ Quốc thăng thượng tướng là nhờ "hào quang" trúc tiếp như thân thế, ngoài ra cũng có loại "hào quang" khác như tài ăn nói, y phục v.v.... của ông. Cụ thể ra, hào quang mà một người mượn không nhất thiết phải trực tiếp mà có một số hào quang tựa hồ không sáng lắm nhưngg cũng có uy lực, không thể xem thường. Ví dụ như:

1. Có thể mượn hào quang của tổ tiên mấy đời.

Người Trung Quốc có tạp quán coi trọng gia phả, xuất thân, thích làm con cháu danh nhân và cũng coi trọng con cháu danh nhân. Lưu Bị rõ ràng là một ông hàng chiếu hàng giày sau khi bám vào hoàng tộc được tôn là hoàng thúc Gia Cát Lượng, Quan Vân Trường , Trương Phi, Triệu

Vân... một loạt văn võ giương cao chiêu bài hoàng thúc, chia ba thiên hạ. Đối với thường dân thì có con cháu hay không có con cháu chỉ là việc nhà, việc gia tộc. Danh nhân không có con cháu thì người trong nước xót xa. Bất hiếu hữu tam vô hậu vi đại. Kỷ niệm cố nhân cũng có ba: cố cư, cố mộ, con cháu. Con
cháu là lớn nhất tuy con cháu không kế tục được công đức và tài trí của tiền nhân nhưng đối với người đời thì dòng máu truyền thống xuống được người ta quan hoài hơn di vật vô tri vô giác. Mọi người tôn trọng con cháu danh nhân nói đến cũng chính là tôn trọng bản thân danh nhân. Đó là một loại kỷ niệm, một loại kiểu biểu dương truyền đời, nếu không thì tại sao người ta không truy tìm con cháu Tần Cối? Thời Càn Long nhà Thanh có danh sĩ Tần Đại sĩ đi qua mộ Nhạc Phi bất giác cảm khái nói: "Nhân Tòng cống hậu tu nhân Cối, ngã đáo phần tiền hối tính Tần" (Từ sau thời Tống người ta thóa mạ Tần Cối, ta đi ngang mộ Nhạc Phi mà hổ thẹn mình họ Tần) đủ thấy
tiền nhân xưa có công đức lớn quan hệ rất lớn. Đối với người có công đức càng lớn cho quốc gia thì người ta lại càng tôn trọng con cháu, tựa hồ như thế mới tỏ được lòng cảm kích, thương nhớ họ.

2. Chồng nhờ danh tiếng vợ

Nữ sĩ Tịch Mộ Dung có chồng là Lưu Hải Bắc. Ông Lưu viết bài "Gia hữu danh thê Tịch Mộ Dung" tỏ lòng vô cùng tôn kính và yêu mến người vợ tài ba hơn người.

"Khi người ta giới thiệu tôi, sau khi kể tên tuổi, ngày sinh, năm sinh, chức vụ, học vị thì người giới thiệu thường viết thêm một câu "ông chính là chồng một người vợ nổi tiếng". Mai sau có thể không mấy ai nhớ tên tôi nhưng nhất định nhớ vợ tôi. Vậy vợ nổi tiếng không đem lại cho tôi ích lợi gì hay sao? Không phải vô ích. Tôi xin đưa ra ví dụ cho các vị tham khảo.

Độc giả của vợ tôi đại đa số là thanh mến hoặc đang học hoặc vừa mới bước ra cổng trường đại học vào công tác một cơ quan nào đó. Có một lần, cả nhà tôi chuẩn bị đi chơi, vợ tôi gọi điện thoại đến một phạn điếm đặt phòng. Cô trực ban trả lời đã hết phòng rồi, vì là ngày nghỉ nên khách đông nhưng xin cho biết tên họ để sắp xếp sau. Khi người vợ danh tiếng của tôi xưng tên, đối phương bèn vội nói: "Bà đến lúc nào cũng được, nhất định có phòng cho bà". Thật là sướng quá.

3. Sống nhờ tên quê hương

Thời kỳ chính phủ Bắc Dương có 7 vị tổng thống, trong số họ có 6 vị xuất thân quân sự, duy chỉ Từ Thế Xương là văn quan không một tên lính, một tên tốt nào cả Từ Thế Xương xuất thân văn quan, bám theo Viên Thế Khải thăng quan tiến chức, cuối cùng leo lên ngai tổng thống.

Từ Thế Xương sinh tháng 10 năm 1856 ở huyện Khai Phong tỉnh Hà Nam. Ngõ Song Long là nơi ông ra đời và lớn lên. Có thể coi đó là quê hương đầu tiên của ông ta. Theo gia phả họ Từ, cụ tổ của Từ Thế Xương quê ở huyện Cần tỉnh Triết Giang, đó là quê hương thứ hai của ông. Đến thời Càn Long thì họ Từ di cư từ Đại Hưng ở Bắc Kinh về Thiên Tân. Từ Thế Xương nhận Đại Hưng là quê hương thứ ba, Thiên Tân là quê hương thứ tư.

Người khác cho rằng có nhiều quê hương như thế là phiền phức, nhưng Từ Thế Xương lại lợi dụng nhiều quê hương đó để thăng tiến. Ông miêu tả mình là đồng
hương Hà Nam với Viên Thế Khải, đồng hương Trực Lệ (chỉ Đại Hưng) với Phùng Quốc Khố, Tào Côn, đồng hương Triết Giang với Tần Năng Huấn, Tôn Bảo Thỉnh. Khắp nơi đâu đâu cũng có đồng hương giúp đỡ.

Nói tóm lại, biện pháp mượn hào quang rất nhiều, chúng ta nên dốc sức khai thác. Có một số người, vật, việc tình mới nhìn qua không quan

hệ gì với anh nhưng nếu động não suy nghĩ thì có thể khai thác cho sự nghiệp của anh.

Kế 1 2. Kế hóa giải

Làm sao phá vỡ cục diện bế tắc trong quan hệ người với người?

Được người ta hoan nghênh kỳ thực là kế vuông tròn trong quan hệ giữa người với người. Khi cần "tròn" thì "tròn", dù trong tình thế phức tạp thế nào đi nữa cũng có thể vượt qua được. Loại kỹ thuật làm người đó là giỏi ở "tròn" (hóa giải), công năng của kỹ thuật này có thể gói gọn trong 16 chữ: giải tỏa tranh chấp hóa giải mâu thuẫn, tránh khỏi rắc rói, phá vỡ bế tắc.

Về mặt chủ động, hóa giải là để cứu nguy đang tâm vào cảnh khó xử, giúp họ thoát khỏi quán bách, chủ động giải vây, mở đường thoát cho họ.

Về mặt bị động, tự ta gây ra sạt sót thì phải giải cứu chữa, hóa giải lời nói của mình. Khi chẳng may sa vào cuce diện bế tắc thì quyền biến phá tan băng giá. Khi xảy ra không vui lòng với người khác thì không thể không xuề xòa, hòa hoãn, khiến cho đối phương ít một thể diện bảo vệ thể diện, làm cho cục diện trở nên bình thường,
thậm chí biến việc xấu thành việc tốt.

Làm người muốn cho công đức viên mãn có một nguồn nhân duyên tốt đẹp không thể không nhờ vào thuật hóa giải dù nó có thể chỉ là bã đậu, chỉ là nói để nói, không đạt mục đích gì.

1 . Trên đời không có mắc míu nào không hóa giải được

Không có mâu thuẫn và tranh chấp thì trong quan hệ giao tế không có cái gì phải hóa giải, không có rắc rối và bế tắc thì không cần nói đến giải tỏa và giảng hòa. Trái lại, hễ có những sự việc đó thì không thể không ra tay giải quyết. Thực tế chỉ cần hóa giải đúng phép thì không có mắc mớ nào không giải tỏa được.

Không từng tranh chấp với những kẻ chuyên gây sự thì không thể hiểu được thực tế sau đây: hai bên đã tranh cãi đến mức bất phân thắng bại thì bên nào (kể cả bên gây chuyện) cũng muốn rút lui. Nhưng không ai chịu nhượng bộ trước, vì vậy hai bên lời qua tiếng lại ngày càng gay gắt, khẩu khí cũng càng ngày càng căng thẳng, thậm chí dẫn đến ẩu đả. Khi hai bên đã đấm đá nhau rồi mà những người vây quanh vẫn đứng xem hổ đấu không một lời can gián thì quả là bi ai.

Nếu không phải là đánh nhau trên xe hay giữa đường mà là giữa các đồng sự một cơ quan với nhau thì hai bên đang đánh nhau đều nghĩ: "Bản tính lũ người này đều đã bộc lộ ra cả".

Bởi vậy, nếu anh có thể đứng ra giải vây thì trong lòng họ tất cảm kích, cho anh là người "am hiểu nhân tình thế thái". Đến khi anh cần người giải vây, tất có người đứng ra giúp anh khiến cho anh khỏi bị ăn đòn ê ẩm.

Nhưng khuyên can những vụ mắng chửi đánh đấm như thế cần có kinh nghiệm. Người không có kinh nghiệm đánh nhau thì không biết thời cơ tốt để khuyên giải; cho nên không dám đứng ra can ngăn. Ví dụ như không xét đúng lúc mà đã khuyên: !'Này này, hai anh hãy dừng tay ngay!" thì có thể một người đang đánh nhau sẽ hét to: "Hai anh này là ai ? Đánh nhau tại nó!"

Còn nếu nói với một người: "Thôi, đừng đánh nhau nữa!" thì lại dễ bị hiểu nhầm là thiên vị, người không được khuyên sẽ cho anh là đồ súc sinh.

Vậy thì thời cơ tốt để khuyên can là lúc nào?

1 . Khi hai bên đang ngồi, bỗng một người đứng dậy to tiếng.

2 . Khi hai bên đang đứng, bỗng một người bước tới sắp ra tay.

Lúc đó, anh nên lập tức tiến đến khuyên can người sắp ra tay thì sẽ không bị coi là thiên vị. Vấn đề là người không có kinh nghiệm đánh

nhau, khó có năng lực phân biệt tình huống. Khi họ đang đánh nhau mà nhảy vào can ngăn thì khó lòng tránh khỏi bị đánh. Chính vì vậy mà những người đang đứng xem không dám xông vào can ngăn nếu như họ không thể kéo hai người ra trước khi đánh nhau. Yếu lĩnh can ngăn đánh nhau có mấy phương thức như sau:

Dồn hết sức hét to: "Dừng tay!" sẽ giảm bớt khí chế hung hăng của họ.

Chú ý: không nên để cho họ hăng máu đánh nhau đến mệt nhoài mới xông vào căn ngăn, như thế quá tàn nhẫn.

Thấy người ta đánh nhau bươu đầu sứt trán mà khoanh tay tọa sơn quan, hổ đấu không ra tay can ngăn thì bị cho là người, vô tình.

2. Ba tấc lui giải nguy

Đại đa số tranh chấp không phải đều kích thích tay đao tay búa đánh nhau mà thường là đánh võ mồm như các cuộc tranh chấp trong gia đình, thân thích, bằng hữu, đồng sự láng giềng hay giữa những người không quen biết. Nếu không giải quyết kịp thời thì sẽ ảnh hưởng đến quan hệ với nhau và ảnh hưởng đến cả sự đoàn kết ổn định trong xã hội. Cho nên nắm vững nghệ thuật ngôn từ giải tỏa tranh chấp, hóa giải mâu thuẫn là điều rất có ý nghĩa. Giải tỏa cục diện căng thẳng nhiều khi chỉ nhờ vào ba tấc lưỡi.

1. Phát động chân tình trong tròn có vuông, trong khuyên can có uy lực.

Ông Trần có mâu thuẫn với vợ là một minh tinh màn bạc bị đuổi ra ngoài cửa. Ông Trần căm giận muốn phá cửa cho hả giận. Một cảnh sát già bảo ông: "ông bạn này tôi rất thông cảm với ông. Tôi biết ông là chồng bà ta cho nên đây cũng là nhà của ông. Bà nhà đuổi ông là không đúng nhưng nếu ông làm náo loạn thì người ta có

cớ kiện ông. Lại còn một điều nữa, hôm nay là ngày tết, phòng tạm giam của công an cũng nghỉ việc, nếu như ông làm ầm ĩ, tôi không thể không gọi cảnh sát khác đến. Ai mà không có nhà? Ai không muốn sum họp cả nhà ăn Tết? Quấy rầy họ trong lúc này tất họ không vui lòng. Ông nên nghĩ lại. "

Người cảnh sát già tuy nói năng tựa hồ chất phác nhưng lại vừa tỏ ra thông cảm ông Trần, vừa tỏ ý chê trách minh tinh nọ. Đồng thời người cảnh sát già cũng tỏ ra quan tâm đồng sự của mình, không muốn để cho họ mất ăn tết vui vẻ nếu ông Trần gây náo loạn. Nhưng cũng dễ dàng nhận thấy trong lời nói của ông hàm ý răn đe chớ làm điều vi phạm pháp luật. Chính lời nói có tình có lý của ông cảnh sát già đã khiến ông Trần suy nghĩ không làm điều vi phạm pháp luật, do đó hóa giải được một tranh chấp có thể dẫn đến vi phạm pháp luật.

2. Xóa bỏ hiểu lầm, việc gì cũng thương lượng được.

Có một số tranh chấp do hiểu lầm cho nên chỉ cần nói rõ nguyên do là có thể xóa bỏ hiểu lầm, hóa giải mâu thuẫn. Một số cán bộ kế hoạch thị trấn Đồng Hoàn thành phố Quảng Châu đến kiểm tra công tác sinh đẻ có kế hoạch của một cửa hiệu dược phẩm nọ. Chủ hiệu thuốc bị kiểm tra la lối om sòm khiến cho hàng trăm người kéo đến xem. Bấy giờ bí thư thị trấn đến hiệu dược phẩm nói với chủ hiệu: "Có việc gì thì thương lượng, kêu la om sòm không giải quyết được việc gì đâu. Kiểm tra sinh đẻ có kế hoạch là quyết đinh của thị trấn, ông cứ trình bày rõ ràng là được, phối hợp với chúng tôi triển khai công tác. Nếu ông có khó khăn gì cứ nói, chỉ cần không vi phạm pháp luật thì chúng tôi giúp đỡ. Nghe xong, ông chủ hàng dược biết mình ngộ nhận mục đích việc kiểm tra lập tức hết giận, nhận mình hiểu lầm tưởng là kiểm tra hóa đơn buôn bán bèn tỏ ý hợp tác, sẵn sàng chịu kiểm tra. Như thế mâu thuẫn đã được giải quyết

3. Khiêm nhưng đạt đến hòa giải.

Có khi hai bên tranh chấp hay mâu thuẫn đều muốn hóa giải nhưng không tìm ra lối thoát. Người hóa giải có thể khéo léo thay mặt bên này xin lỗi lên kia, khiến cho bên kia cảm động quay lại xin lỗi đối phương. Như vậy, hai bên sẽ tiến đến hòa giải. Nhà văn nổi tiếng Lương Tiểu Thanh có viết một câu chuyện về việc tranh chấp giữa mẹ của ông và mẹ con bà hàng xóm họ Lô. Tranh chấp về sử dụng đất đai. Sàu khi tìm hiểu sự việc, ông bèn phê bình mẹ, chứng minh mẹ con bà Lô xây một gian phòng nhỏ trên mảnh đất trước ưa sổ là vì nhà bà đông người thiếu chỗ ở. Sau đó, ông sang nhà bà Lô thay mặt mẹ xin lỗi." Cả nhà bà Lô nghe xong đều cảm động cầm tay ông nói rằng: “ Không nên trách mẹ cháu, không nên trách mẹ cháu!". Cả nhà bà Lô lại sang xin lỗi mẹ của ông vì đã nóng nảy cãi nhau không biết tôn trọng người già. Hai nhà lại hòa hảo như cũ

4. Xử phạt đòng đều mỗi bên đánh 30 roi.

Một số tranh chấp có nguyên nhân phức tạp hoặc đã quá lâu đời nhiều việc tích tụ lại cho nên người hòa giải phải nghiên cứu cụ thể, phân tích cụ thể cho hai bên đều đồng tình mới giải quyết được tranh chấp.

Một thôn của trấn Đồng Hòa của thành phố Quảng Châu tranh chấp quyền sử dụng đất đai với một đơn vị quân đội đóng trên địa bàn thôn đã mấy năm liền không giải quyết được. Họ mời bí thư thị trấn đến giải quyết. Bí thư nghiên cứu cụ thể tình hình rồi đưa ra quan điểm của ông. Ông nói: "Giải quyết tranh chấp đất đai phải
nắng vững 16 chữ nguyên tắc: tôn trọng lịch sử, nhìn thẳng thực tế, tương nhượng lẫn nhau, hiệp thương giải quyết. Mảnh đất nào bộ đội đã vạch ranh giới, xây tường bảo vệ là do bộ đội sử dụng, dù rằng bộ đội chưa bồi thường, chưa có giấy chứng nhận quyền sử dụng đất

nhưng địa phương nên chiếu cố toàn cục, ủng hộ bộ đội bay dựng. Mảnh đất nào đã vạch ranh giới rồi nhưng bộ đội chưa sử dụng và cũng chưa trưng dụng, dân trong thôn vẫn cày cấy thì thuộc quyền sở hữu của đia phương. Mảnh đất nào chưa vạch ranh giới song bộ đội đã dùng làm co sở quân dụng thì thuộc quyền sử dụng của bộ đội.

Mảnh đất nào quân đội mượn để dùng vào việc quân sự mà nay lại dùng vào việc khác thì đia phương có thể thu hồi hay hai bên cùng nhau khai thác". Hai bên đều tiếp thu ý kiến của bí thư, nhanh chóng lập thành hiệp nghị. Thế là giải quyết được tranh chấp đất đai lâu năm.

5. Vụng chèo khéo chông.

Trên một chuyến xe, một phụ nữ bán kem, đầu tiên nói hai hào rưỡi một que, sau lại nói 5 hào một que. Một bà mua kem liền bảo: "Mới bán hai hào rưỡi bây giờ lại bán 5 hào, buôn bán như thế này sao? Bà bán kem nói: “ Tiền nào của nấy, hai hào rưỡi làm sao so đuốc với 5 hào, kem của tôi là thứ thiệt", lại nói thêm: "đồ rởm?". Bà

mua kem bừng bừng đỏ mặt, cao giọng nói: “Bà nói gì đó. Bà nói ai rởm Bà bán kem đần mặt, bà mua kem càng hét to, sắp nổ ra chiến tranh rồi. Bấy giờ một vị hành khách nhanh trí nói: “Bà bán kem nói kem rởm mới rẻ chứ không phải nói bà rởm". Bà bán kem cũng vội

vàng nói theo: "Tôi nói kem rởm chứ không nói bà rởm. Xin lỗi, tôi nói không rõ". Bà mua kem cũng dịu giọng nói: "ơ, ờ, tôi hiểu nhầm". Thế là hòa.

3. Bảy loại kỹ xảo thường dùng khi hóa giải

Trong giao tế, kịp thời mở lối thoát khiến cho người ta không mất thể diện là một nguyên tắc lớn của hóa giải. Nhưng mở lối thoát như thế nào, hóa giải như thế nào thì không phải ai cũng biết rõ. Dưới đây tổng kết đơn giản thuật hóa giải:

1. Xuống giọng tự tìm lối thoát

Nếu như do anh bất cẩn mà không có lối thoát thì phải tự chịu lấy hậu quả. Một nhóm bạn đồng học gặp lại nhau sau hơn 20 năm có một nam một nữ từng ngồi cùng bàn nên chuyện trò thoải mái. Nhưng cô bạn mới góa chồng ít lâu thì cậu bạn lại không biết cho nên khi chuyện trò đã vô ý nhắc đến chồng cô ta. Một ngươi bạn khác biết sự tình của cô bạn bèn tìm cách ngăn chặn nhưng cậu ta không hiểu lại càng đùa nhiều hơn. Người bạn chỉ còn cách nói rõ sự tình, cậu bạn vô cùng bối rối. Nhưng cậu ta nhanh chóng định thần, tự tát mình một cái rồi nhẹ nhàng nói: "Cậu xem cái mồm của tớ, mấy chục năm rồi mà vẫn như thời học sinh không biết giữ mồm giữ miệng vẫn cứ huyên thuyên. Đáng vả miệng! Đang vả miệng!". Cô bạn thấy thế tuy trong lòng đau khổ nhưng vẫn tha thứ cho bạn cũ, gượng cười bảo: "Người không biết không có tội. Việc đã qua lâu rồi, bây giờ không nhắc lại”. Một khi sơ suất không có lối thoát thì tốt nhất tự chế giễu mình vụng về sơ suất, xuống giọng làm lành. Như cậu bạn học đã vô ý chạm nỗi đau lòng của cô bạn cũ thì cách giải quyết như thế là nhẹ nhàng, dễ dàng, có lối thoát.

Ai cũng có thể lâm vào tình cảnh không có lối thoát nhưng chỉ cần suy nghĩ một chút thì không khó khăn gì trong việc tự tìm ra lối thoát. Muốn tự mình tìm ra lối thoát thì tất cả các phương pháp tốt đều có một điểm chung: Trong lúc quẫn bách cần kịp thời điều chỉnh tư tưởng, khéo léo cải tiến cục diện bị động trước mắt chuyển sang chủ động.

2. Chỉ lừa làm ngựa, giải thích khéo léo, hóa giải mâu thuẫn

Có khi một hành vi nào đó trong trường hợp đặc biệt tuy có ý nghĩa đặc nhưng người hóa giải đã khéo léo giải thích thành một ý nghĩa khác. Khi Goocbachop cùng phu nhân Risa đi thăm nước Mỹ, trên đường đến Bạch ốc dự tiệc, giữa đường Goocbachop đột nhiên xuống xe bắt tay người đi đường. Cán bộ bảo vệ của Liên Xô vội vàng nhảy xuống xe vây lấy Goocbachop, hét bảo những người Mỹ đang vây quanh Goocbachop phải

rút tay ra khỏi túi. Ông ta sợ trong túi của người Mỹ có vũ khí, khách qua đường rất căng thẳng. Lúc đó, Risa rất nhanh trí, lập tức đứng ra hóa giải. Bà giải thích với các người Mỹ xung quanh là cán bộ bảo vệ yêu cầu họ giơ tay ra để bắt tay vợ chồng bà. Lập tức, không khí trở nên náo nhiệt, mọi người vui vẻ bắt tay Goocbachop. Đó là do Ria nhanh trí ứng biến hóa giải tình huống căng thẳng lúc bấy giờ.

3. Dùng hư vinh hóa giải

Cổ kim quân tử lẫn tiểu nhân không ai không ưa nghe lời nói ngọt. Có khi đang sầu não bực tức mà nghe người bên cạnh nói vài câu bùi tai thì họ lập tức vui vẻ lên.

Một lần Giải Phiến tháp tùng Chu Nguyên Chương câu cá ở sông Kim Thủy. Chu Nguyên Chương rất buồn bực bảo Giải Phiến làm thơ ghi lại sự việc. Không câu được cá đã quá ngán ngẩm thì làm thơ sao được? Giải Phiến không hổ danh tài tử, suy nghĩ một chốc lập tức đọc: " Sổ xích luân ty nhập thủy trung, kim câu phiêu khứ vĩnh vô tông, phàm ngư bất cảm triều thiên tử, vạn tuế quận vương chỉ điếu long" mấy thước sợi tơ ném xuống nước, lưỡi câu vàng chìm xuống không tông tích, cá phàm đâu dám triều kiên thiên tử, vạn tuế quân vương chỉ câu rồng). Chu Nguyên Chương (vua nhà Minh) nghe xong rất đẹp lòng.

Nam triều Tống Văn Đế câu cá ở hồ Thiên Tuyền nửa ngày không được con cá nào, trong lòng rất bực bội. Vương Cảnh thấy thế bèn nói: "Bởi vì người câu quá thanh liêm nên không câu được con cá tham mồi". Câu nói đó khiến Tống Văn Đế vui vẻ nhấc cần câu trở về cung.

4. Dùng giả thiết tránh mũi nhọn

Trong những trường hợp giao tế nhất định, có lúc vì thể diện, có lúc vì nắm bắt không chuẩn thì nên dùng thuyết. Ông Giáp có hai người bạn

là ông ất và ông Bính không ngờ hai ông này trở mặt thành thù. Một hôm ông ất bảo ông Giáp rằng: ông Bính nói xấu và lôi việc riêng của ông Giáp ra trước công chúng. Ông Giáp bán tín bán nghi, mắng ông Bình thì sợ oan cho ông ta, không mắng ông Bính thì hận không chịu được, hơn nữa sợ ông ất làm rắc rối. Ông Giáp suy nghĩ hồi lâu, bèn nói một câu vô thưởng vô phạt: “ Nếu quả như thế thì ông Bính đáng trách".

Có khi biện luận với bậc cha chú hay với cấp trên, anh xác định quan điểm của mình đúng, không thể nhượng bộ, nhưng do lễ phép không tiện nói ra thì có thể đưa ra câu "giả như..." để giải tỏa cục diện tiến thoái lưỡng nan.

Một học sinh tranh luận với thầy chủ nhiệm về vấn đề học sinh nam có thể đến phòng học sinh nữ nói chuyện phiếm hay không? Thầy chủ nhiệm kiên quyết cho là không được. Học sinh không thuyết phục được thầy và lại thấy hình như thầy có vẻ giận. Để kết thúc tranh luận, mở lối thoát cho thầy, cậu học sinh nói khéo: “Nếu như thầy nói đúng thì em quả là sai rồi". Câu này vốn vô tích sự vì không khẳng định thầy đúng nhưng thầy nghe xong lại không tranh luận nữa. Có khi không kịp nghĩ ra hay không muốn trả lời, hay không tiện trả lời thì anh có thể dùng phương thức này. Câu hỏi: "Anh yêu cô Vương phải không Đáp án I: "Nếu cô Vương yêu tôi, tôi cũng yêu cô Vương"

Đáp án 2: "Nếu cô Vương đáng yêu, tôi yêu cô Vương" ;

Đáp án 3: "Nếu tôi yêu cô ta thì đó là tôi yêu cô ta". Do kèm theo điều kiện giả thiết khiến cho diễn đạt uyển chuyển khiến người nói lẫn người nghe đều tiếp thu được .

5. Nhận khuyết điểm, thành khẩn xin lỗi

Đời người có biết bao nhiêu điều mâu thuẫn, trong đó có số mâu thuẫn có thể hóa giải bằng xin lỗi. Làm tổn thương ngươi khác chỉ cần tự

phê bình, dũng cảm nhận khuyết điểm, thành khẩn xin lỗi thì có thể hóa giải được mâu thuẫn.

Chu Dương là người lãnh đạo giới văn nghệ nhưng vì tình thế chính trị, ông không thể không làm những việc hại ngươi. Cuối cùng ông cũng bị khởi tố. Dù sao ông cũng không thể trốn trách nhiệm vì việc nhiều văn nghệ sĩ bị khởi tố cho nên rất nhiều văn nghệ sĩ hết sức oán ghét ông. Nhưng sau khi mười năm kiếp nạn kết thúc, trong nhiều hội nghị Chu Dương đã phản tỉnh hết sức sâu sác nhiều lần xin lỗi những người bị ông đưa ra khởi tố Vì vậy dù rằng nhiều người vẫn ấm ức trong lòng, nhưng đa số người không nói Chu Dương không có chút gì tốt. Cuối đời Chu Dương còn thanh thản trong lòng là nhờ ông đã thành tâm xin lỗi những người đã bị ông phê phán. Mâu thuẫn của ông với nhiều người đã được hóa giải thông qua những lời xin lỗi của ông.

6. Chủ động tự bôi mặt có lợi hơn đánh nhau

lãnh đạo phát sinh tranh chấp với cấp dưới có khi chỉ cần chủ động chịu trách nhiệm là có thể hóa giải mâu thuẫn. Cậu Vương và cụ Chu cùng công tác trong một phòng. Một lần cậu Vương lên ủy ban thị xã nghe báo cáo, cụ Chu không biết cho nên rất bất bình, trực tiếp hỏi cậu .Vương tại sao đi nghe báo cáo mà không báo. Hai
người bèn tranh cãi. Chủ nhiệm Bành tìm hiểu nguyên nhân tranh cãi rồi bảo cụ Chu: "Đi nghe báo cáo mà không báo cho cụ không phải là khuyết điêmr của cậu Vương mà do tôi yêu cầu cậu ta không báo cho cụ, bởi vì một trong hai người đi nghe báo cáo là đủ rồi. Nếu cụ có ý kiên xin cứ góp cho tôi, không nên trách cậu Vuông. Cụ Chu nghe xong nhận thấy mình sai bèn chủ động xin lỗi cậu Vương, họ lại hòa hảo như cũ.

7. Hài hước thường có hiệu quả hóa giải

Người hài hước nhất là người có khả năng thích ứng nhất Hài hước là thang thuốc hạ nhiệt trong giao tế. Một câu hài hước có thể khiến song

phương cả cười mà lượng thứ cho nhau. Khi nhà văn Phùng Cấp Tài thăm Mỹ, một bạn Mỹ dẫn con đến thăm. Khi hai người đang mải nói chuyện với nhau thì cậu bé khỏe như bò mộng này leo lên giường ông Phùng nhảy nhót ầm ầm. Nếu bảo cậu ta xuống thì mếch lòng người cha mà lại tỏ ra không nhiệt tình. Vì vậy, ông Phùng bèn nói một câu hài hước: " Gọi con anh xuống quả đất đi!". Người cha đáp: "Được, để tôí tôi bảo nó". Kết quả vừa đạt mục đích vừa lý thú. Trên đây giới thiệu 7 kỹ thuật hóa giải thường dùng, hy vọng mọi người tham khảo để làm sao hóa giải cho khéo léo và thỏa đáng. Thực tế khó nói hết cáo phương pháp trong một vài chương vài tiết. Hãy phát huy trí thông minh và lưu ý cách làm của người khác để bổ sung và hoàn thiện kỹ thuật hóa giải của mình.

4. Nói quanh xảo diệu cốt ở tâm

Giao tiếp với người ta nhiều trường hợp khiến cho cả đôi bên đều khó chịu, ví dụ như trách móc, phê bình, cự tuyệt vv... Trong tình hình tương tự, hóa giải là hoàn toàn cần thiết.

1. Sai lần của người khác bị anh phát hiện

Các công trình nghiên cứu tâm lý học cho biết, không ai muốn bộc lộ khuyết điểm hay đời tư của mình trước công chúng. Một khi bị người khác lột trần thì cảm thấy khó chịu hay phẫn nộ. Vì vây, trong giao tế nếu như không vì một nhu cầu đặc biệt nào, nói chung nên hết sức tránh xúc phạm những điểm nhạy cảm của người khác, tránh làm cho họ xấu hổ trước đám đông. Khi cần thiết thì khéo léo ám thị cho đối phương biết một cách tế nhị.

Trong một tiệm rượu nổi tiếng ở Quảng Châu, một khát nước ngoài ăn điểm tâm xong bèn len lén lấy một đôi đũa Cảnh Thái Lam đút túi. Cô phục vụ thản nhiên đến bên cạnh hai tay nâng một hộp lụa đựng đôi đũa Cảnh Thái Lam nói: "Thấy ngài trong lúc ăn đã yêu mến mân mê đôi đũa Cảnh Thái Lam xinh đẹp không nỡ rời tay. Rất cảm ơn ngài trân trọng

chút đồ công nghệ tinh xảo của nước tôi. Để biểu thị tấm chân tình cảm xích, đuốc chủ hiệu cho phép, nay xin đem tặng ngài một đôi đũa Cảnh Thái Lam có con dấu bản hiệu đã được khử trùng, tính theo giá ưu đãi của bản hiệu đã ghi vào hóa đơn của ngài, ngài thấy có được không". Vị khách nước ngoài đương nhiên hiểu ý ngầm trong câu nói đó, sau khi cảm ơn bèn nói vì uống hai cốc Brandy, đầu óc choáng váng nên đã đặt nhầm đôi đũa vào túi. Đồng thời ông cũng chấp nhận lối thoát một cách thông minh, nói: "Nếu đôi đũa không khử độc không dùng được thì tôi xin đổi đôi cũ lấy đôi mới! Ha, ha, ha", nói xong rút đôi đũa trong túi đặt lên bàn, nhận chiếc hộp nhỏ của cô phục vụ, đàng hoàng đến quầy trả tiền.

2. Người khác nói dối bị anh phát hiện

Trong giao tế có một số người quen thói nói dối hay vì sĩ diện không muốn nói thật, hay do khó nói mà phải nói dối. Đương nhiên chúng ta phải mắt nhắm mắt mở, không nên trực tiếp vạch mặt. Có người kể câu chuyện:

Một lần tôi gọi tắc xi, đứng ở cửa chờ, thấy chiếc xe đang lăn bánh đến trước mặt. Bỗng nhiên tài xế nhầm địa chỉ hay không tìm ra địa chỉ của tôi nên chạy thẳng, hoàn toàn không chú ý tôi vẫy tay gọi. Đợi hơn 10 phút mới thấy xe quay đầu lại. Lên xe tôi trách tài xế. "Sao câu thấy tôi đã nói rõ trong điện thoại chỉ 5 phút sau phải có xe!. Lái xe đáp: "Đúng vậy, nhưng đường đông quá!". Tôi đang bực tức không kịp suy nghĩ, bèn nói: "Thôi, thôi! Tôi thấy anh chạy qua mặt tôi. Anh không tìm thấy địa chỉ chứ không phải đường đông quá". Tài xế không nói gì, đỏ mặt tía tai, ánh mắt lộ vẻ tức giận. Vì sao? Bởi vì tôi đã vạch mặt nói dối của anh ta. Vấn đề là: nói thẳng như thế ích gì? Chỉ sợ tổn thương thể diện, kết oán thù.

3. Khi anh tóm được tóc người ta

Trong giao tế ai cũng có lúc bộc lộ sai lầm, ví dụ như đọc sai chữ Hán, nói sai chuyên môn, nhớ sai danh tính, chào hỏi không đúng đối tượng v.v... Khi đã sai lầm nếu không ảnh hưởng đại cục thì nên bỏ qua, không nên náo loạn. Anh càng không nên châm biếm, chế diễu họ mua vui trước mặt đám đông. Làm như vậy không lợi cho quan hệ giao tế của anh, dễ làm cho người ta nghĩ anh là người điêu toa, phải xa lánh, trong giao tiếp xã hội phải dè chừng anh.

Một xí nghiệp nọ có một chàng trai thích đánh tú lơ khơ lúc nhàn rỗi, chơi đến quá nửa đêm. Vợ rất không bằng lòng, quyết tâm bắt chồng quay ngược 180^0. Một buổi tối, đúng lúc chồng và các bạn đang đánh tú lơ khơ hứng khởi nhất thì vợ đến gọi không. Chồng bảo về ngay, hãy về trước đi. Vợ không nghe, nhất định chồng phải về ngay, cầm áo lôi không đi. Chồng thấy vợ làm mất thể diện mình giữa đám đông. Sau khi về nhà càng nghĩ anh ta càng tức, đánh vợ một bạt tai. Ông chồng vì sao lại nổi trận lôi đình như thế. Không cần nói cũng biết, vì vợ làm anh ta mất mặt giữa đám đông.

4. Khi người ta yêu cầu anh giúp đỡ mà anh không thể cự tuyệt

Cự tuyệt là một loại hiện tượng thường thấy nhưng cự tuyệt thế nào để cho ngươi ta không khó chịu, để cho người ta có lối thoát thì phải có kỹ xảo nhất định. Anh phải cự tuyệt một cách đầy tình cảm và hữu nghị, làm cho đối phương biết anh rất đồng tình nhưng không thể làm được việc bạn nhờ, lời lẽ phải rất uyển chuyển dịu dàng.

Cô Hoàng nhân viên bán vé hàng không phải từ chối nhiều khách đặt vé. Mỗi lần từ chối cô đều tỏ ra rất đồng tình với khách, nói: !'Tôi biết ngài rất cần bay chuyến này tôi rất muôn giúp ngài nhưng vé đã hết rồi, không thể nào giải quyết cho ngài được, xin ngài báo chuyên khác!'. Không ai có thể có ý kiến gì với lời từ chối của cô

5. Khi anh luôn luôn chiên thượng phong trong các cuộc thi hoạt động văn hóa.

Trong các cuộc thi đấu hoạt động văn hóa như thi đấu cờ, thi đấu bóng bàn, thi đấu cầu lông v.v...ai cũng muốn thắng. Người có kinh nghiệm giao tiếp thì ngay khi anh có chắc chắn thắng cũng không bao giờ để cho người khác thảm bại, mà thậm chí nhường cho đối phương , thắng một vài ván đủ để cho đối phương không mất thề diện mà vẫn đảm bảo chiến thắng của anh.

Ví dụ có một số cao thủ chơi cờ sau khi thắng liễn vài ván thường cố ý đi sai vài nước để cho đối phương thắng một ván. Đối xử với người khác cũng giống như đánh cờ. Chỉ có những thiếu niên nông nổi không từng trải mới thắng liên tiếp bảy tám ván khiến đối phương đỏ mặt không ngẩng đầu lên được, mà vẫn hét . to "tướng". Kỳ thực trong hoạt động giao tế không nên quá quan tâm thắng bại, mục đích chủ yếu là giao lưu tình cảm, gia tăng hữu nghị, thỏa mãn nhu cầu hoạt động văn hóa. Nghe nói, nguyên lão Quốc Dân Đảng là Hồ Hán Dân thích đánh cờ và lại rất háo thắng. Một hôm, sau bữa trước, ông đánh cờ với Trần Cảnh Di siêu cao thủ cờ tướng đã đạt một đều lại đòi đánh ván thứ ba, đến khi cờ tàn bị đối phương giết một xe, lập tức mặt Hồ Hán Dân trắng bệch, vã mồ hôi, vừa sốt ruột vừa lo lắng ngã xuống ngất lịm. Ba ngày sau chết vì xuất huyết não.

6. Cử chỉ của người ta khiến anh bất mãn, anh muốn có ý kiến

Trong cuộc sống hàng ngày cũng có khi anh bị mạo phạm một cách vô ý hay hữu ý, cần phải có phương hướng diễn đạt sự bất mãn và khiến cho đối phương vui lòng cải chính nhưng đồng thời cũng phải để cho người ta "có lối rút lui, không thể thẳng thừng phê phán.

Nhiều người khi tìm hiểu yêu đương thì xem người yêu rất hoàn mỹ khi hoa nở, như trăng rằm, anh anh em em, đôi khi biết rõ đối phương có

khuyết điểm gì đó nhưng sợ vạch ra sẽ làm tổn thương tình cảm của bạn tình. Kỳ thực chỉ cần khéo léo thì có thể khiến cho bạn tình tiếp thu ý kiến. Cô Nhã Thanh rất thích khiêu vũ mà bạn trai là cậu Trương lại thích yên tĩnh, đang lúc học tập để thi chuyên môn lại thường bị cô rủ đi xem khiêu vũ. Nhã Thanh có một tập quán rất không tốt, khi sàn nhảy chưa đóng cửa thì chưa ra về, lâu ngày cậu Trương khó chịu nổi. Có một lần họ rời sàn nhảy lúc hơn 12 giờ đêm cậu Trương nói: lem nhảy nhịp bốn rất tốt, anh xem mãi không chán. Em nhảy về đến nhà được không? Nhã Thanh nũng nịu: “ Anh muốn em mệt chết hay sao? Cậu Trương nói: “ Em nhảy disco, anh không nhảy được, ngồi một mình ngủ gật em không sợ kẻ cắp móc túi anh sao? Bấy giờ Nhã Thanh biết bạn tình vốn không thích khiêu vũ, về sau đi khiêu vũ ít hơn. Hóa giải không có kỹ thuật vạn năng mà tùy trường hợp. Hóa giải yêu cầu phải có tâm, xử lý thích hợp thỏa đáng.

Có một câu chuyện rất có ý nghĩa. Một lần, một người ngoại quốc đặt tiệc mời khách ở phạn điếm Thủy Linh Cung ở Thiên Tân mời 10 người, gọi 3 chai rượu. Cô Đinh phục vụ bàn tiệc biết 10 người 5 món ăn, ít ra phải cũng phải 5 chai rượu mới đủ nhưng cô không nói gì, cứ rót rượu cho khách. Sau khi ăn món, rượu trong cốc của khách vẫn còn đầy. Người khách ngoại quốc này mạt mày rạng
rỡ cảm kích cô Đinh đã hóa giải cho ông, khi tạm biệt hứa lần sau lại đến. Nếu cô Đinh muốn cho ông khách mà xấu hổ thì rất dễ, nhưng nếu làm như thế sẽ mất khách. Người giỏi giao tiếp biết lặng lẽ giải vây cho đối phương.